قواعد الإيجاب والقبول
في
القانونين الإنجليزي والسوداني

تأليف

شيشر و فيفوت

(الطبعة الخامسة لعام ١٩٦٠)

نقله من الإنجليزية إلى العربية

هنري رياض   كرم شفيق

نشر وتوزيع

مكتبة النهضة السودانية   الخرطوم

دار الثقافة

بيروت ـ لبنان

قواعد الايجاب والقبول

قواعد الإيجاب والقبول في القانونين الإنجليزي والسوداني

تأليف

شيشر و فيفوت

(الطبعة الخامسة لعام ١٩٦٠)

نقله من الإنجليزية إلى العربية

هنري رياض   كرم شفيق

نشر وتوزيع

مكتبة النهضة السودانية الخرطوم

دار الثقافة

بيروت - لبنان

الفصل الأول

الايجاب

لكي يتسنى استخلاص ان كان ثمة عقد بين الخصوم في الدعوى او لم يكن ، في ظروف أية قضية ؛ فقد جرى العمل على استعمال كلمتي الايجاب والقبول ، منذ زمن بعيد .

وبعبارة اخرى ، تأخذ المحكمة في اعتبارها ، جميع الظروف الملابسة ، لكي تتحقق فيما اذا صدر من احد الخصوم ، ايجاب بات ، وفيما اذا صدر قبول له من خصم آخر .

ويؤدي اتباع هذه الطريقة ، في يسر ، الى الحل الصحيح ، لمعرفة ان كان قد تم عقد بين الطرفين او لم يتم ، بشرط ألا تفسر الجمل تفسيراً حرفياً ، وألا تهدر الوقائع لمجرد الخلافات اللفظية .

توجيه الايجاب للكافة :

يجب على المدعي ، في الاعتبـار الاول ، ان يثبت ان ثمة ايجاب بات ، وجه لشخص معين او للجمهور كافة .

ومثـــال الايجاب للجمهور ، نشر اعلان لتقديم خدمة تؤدي للموجب ، في مقابل معين .

ولقد ثار جدل طويل حول ذلك ، في قضية كارليل Carlil V. Carbolic smoke Ballco ، وتتحصل وقائعهـــا فيما يلي :

(نشرت الشركة المدعى عليهـا ، وهي شركة تصنع وتوزع مستحضراً طبياً يسمى Carbolic smoke ball ، اعلاناً بالجرائد ، تعرض فيه دفع مبلغ مائة جنيه ، لكل من يصاب بالانفلونزا ، بعد استعماله بطريقة معينة ، ولمدة محددة .

وورد في الاعلان ان الشركة قـد اودعت مبلغ الف جنيه بأحد المصارف ، لبيان جدية عرضها .

وبناء على ذلك ، قامت المدعية بشراء المستحضر الطبي ، واستعملته بالطريقة المطلوبة ، ولكنها اصيبت بالانفلونزا ، فأقامت دعواها ضد الشركة مطالبة اياهـــا بمبلغ مائة جنيه .

ابدت الشركة المدعى عليها ، براعة فائقة ، في البحث عن شتى الدفوع . دفعت بأن التصرف محل النزاع ، لا يعدو

أن يكون رهاناً ؛ في معنى قانون المقامرة ، كما دفعت بأنه امر غير مشروع ، وأنه لم يكن المقصود منه اطلاقاً ، أن ينشىء التزاماً عقدياً ، وأنه لم يكن ثمة ايجـــاب لشخص معين ، فقد عجزت المدعية عن أن تصرح بقبولها .

ولم تجد محكمة الاستئناف صعوبة في الرد على هـــذه الدفوع ، واحداً بعد الآخر ، وفندتها جميعها .

وأوضح اللورد باون في جلاء ، ضعف الدفع بأن الايجاب لا يجوز أن يصدر او يوجه للجمهور كافة ، واستطرد يقول في حيثيات حكمه :

(دفع ايضاً بأن العقد قد تم مع الكافة ، أي مع كل فرد من الجمهور ، وأنه يستحيل على المتعاقد ، والحالة هذه ، أن يتعاقد مع كل فرد من افراد الجماعة .

وهذا الدفع مردود عليه ، بأن ليس هـــذا عقداً مع الجمهور كافة . ولا مساغ لهذا الدفع ، لأن مـــا صدر من الشركة المدعى عليها ، انما هو ايجاب للكافة .

وما الذي يمنع من صدور ايجاب للكافة ، يصبح عقداً مع الشخص المتقدم لتنفيذ شروطه ؟

ولعله من الواضح ايضاً ، أنه على الرغم من أن الايجاب قد صدر للجمهور ، إلا أن ليس ثمـــة عقد إلا مع بعض افراده ، وهم الذين تقدموا لتنفيذ شروط الايجاب بنـاء على الاعلان) .

التفرقة بين الايجاب والدعوة للمفاوضة :

يجب لكي يكون الايجاب قابلاً لتكوين عقد ، لدى قبوله ، أن يكون وعداً باتاً بالالتزام بـــه ، بشرط قبوله بالاشتراطات الواردة فيه .

يجب أن يقوم الموجب ، من ناحيته ؛ بإعلان استعداده للقيام بتعهده ، وفقاً لشروط معينة ، تاركاً للموجب له ، خيار القبول او الرفض .

ذلك أنه يجب ألا يكون لديه ، مجرد العزم على انشاء عقد ، او ألا يكون قائماً بمفاوضات قد ينجم عنها الوصول الى اتفاق او لا ، بل يجب أن يكون على استعداد لتنفيذ التزامه ، اذا ما رغب الطرف الآخر في ذلك .

ويفرق القضاء عادة بين الايجـاب والدعوة للمفاوضة . وذكـر اللورد بادن ، في معرض بحثه عن الاعلان في الجرائد ، في قضية كارليل ، ما يلي :

(ليست هذه الحالة ، مثل الحـالة التي تعرض بمناسبة الدعوة الى المفاوضة ، او حالة الاعلان بأن لديك كمية من الكتب للبيـع ، او عدداً من المنازل للايجار ، إذ أنـه في مثل هـــذه الحالات ، ليس ثمة ايجاب ملزم ، ينشأ منه العقد ؛ لأن مثل هذه الاعلانات لا تعدو أن تكون دعوة المفاوضة ، اي ايجاباً لعرض ايجاب مماثل) .

امثلة للايجاب في حالات البيع بالمزاد :

أثار تطبيق هذه التفرقة بين الايجاب والدعوة للمفاوضة مشاكل عدة في القضاء ، وبصفة خاصة في قضايا المزاد ، حيث تبدت في ثلاث حالات على الاقل ، نوجز شرحها فيما يلي :

الحالة الاولى

تقديم العطاء يعتبر ايجاباً :

يثور السؤال فيما اذا كان طرح الصفقة في المزاد ، يعتبر ايجاباً باتاً ، يمكن أن يتم به عقد ، مع من يتقدم بأكبر عطاء ، أم يعتبر مجرد محاولة او دعوة لقبول العطاءات .

حكم في قضية باين ضد كاف ، بأن التقدم بعطاء ، هو الذي يعتبر ايجاباً ، يمكن قبوله من جانب البائع بالمزاد أو رفضه .

ووفقاً لهذه القاعدة ، نص قانون بيع البضائع لسنة ١٨٩٣ ، على أن البيع بالمزاد يتم عندما يقوم البائع بالمزاد ، بإعلان تمامه ، عن طريق ضرب المنضدة بالمطرقة ، او بأي طريقة اخرى يجري عليها العرف لإعلان رسو المزاد .

وعلى هذا ، يجوز سحب اي عطاء ، قبل رسو المزاد . .

الحالة الثانية

لا يعتبر النشر عن البيع بالمزاد ايجاباً :

يثور السؤال ، في هذه الحـــالة ، فيما اذا كان الاعلان المنشور بالجرائد ، لبيع بضائع معينـــة ، بالمزاد العلني ، في تاريخ معين ، يمكن أن يعتبر ايجابـــا للراغبين في تقديم عطاءات ، بأن البيع بالمزاد سيتم فعلا ؟

اجابت القضاء على هـــذا السؤال بالنفي ، في قضية هاريس ضد نيكرسون ، إذ لم ينجح المدعي فيهـــا ، في استرداد تعويض عمـــا تحمله من مصروفات للسفر الى محل البيع بالمزاد ، الذي اعلن عنه ، والذي الغي فعـــلا ، على اساس ان مـــا قام به المدعى عليه ، ان هو إلا محاولة لإعلان رغبته في الالتزام بعقد .

وذكر اللورد بلاكبرن في هذا الصدد :

(هـــذه وجهة نظر غريبة دون شك ... وتدعو الى ترتيب آثار خطيرة ، ان اتبعت عملا ، لأنها ترقى الى القول بأن كل من ينشر اعلاناً للبيـــع بالمزاد ، يصبح مسئولاً في مواجهة كل شخص قـــدم الى المزاد ، عن التعويض بالنسبة لمصروفات اجرة التاكسي او مصروفات سفره !)

الحالة الثالثة

البيع بالمزاد دون تحديد للثمن :

يثور السؤال ، في هذه الحالة ، فيما اذا كان نشر اعلان للبيع بالمزاد ، دون تحديد ثمن معين ، يعتبر ايجاباً باتـــاً للبيــع ، لمن يتقدم بأكبر عطاء ؟

لم تأخذ المحاكم باسكوتلاندا ، بوجهة النظر التي تجيب بالايجاب .

وقـــد حكمت ، وفقاً لهذه القاعدة ، بأن الاتفاق على البيع لا يتم مـــا لم يقم البائع باعلان قبوله للعطاء ، عن طريق ضرب المطرقة على المنضدة .

ولم يستقر القضاء الانجليزي ، على وجهة نظر معينة ، على الرغم من أنه جرى وفق مـــا ورد في قضية وارلو ضد هاريسون .

سقطت دعوى المدّعي ، امام المحكمة ، لأن المدعي اقام دعواه ، على سبب غـــير صحيح ، وكان من رأي ثلاث قضاة ، أن وجه الحكم كان يمكن أن يتغير ، لو اقام المدعي دعوى جديدة ، على اساس ، انه لما كان البائع قـــد نشر اعلاناً للبيع بالمزاد ، فقد التزم بالبيع لمن يتقدم بأكبر عطاء .

ويتعين بحث أمرين ، وفق رأيهم ، ويمكن أن يصاغا في سؤالين :

هل تم عقد البيع ؟

وإن كانت الاجابة على السؤال الاول بالايجاب ، فمتى تم ذلك ؟

وحيث أن نشر الاعلان للبيع بالمزاد ، لا يعتبر ايجاباً ، ولكنه دعوة للمفاوضة ، فان عطاء المدعي ، والحالة هذه ، لا يعتبر قبولاً ، ولا يتم به انعقاد البيع .

هذا من ناحية ، ولكن هل يعتبر نشر الاعلان ، من جهة اخرى ، ايجابـــاً ملزماً بأن البيع سيتم دون تحديد ثمن معين ؟

ذهبت اغلبية هيئة المحكمة ، الى القول ، بأن الاجابة بالايجاب عن هذا السؤال ، على اساس أن البائع لمـا نشر اعلاناً للبيع بالمزاد ، فقد صدر منه ايجاب محدد في هـذا الشأن ، وأنه ما دام المدعي قد قدّم عطاءه ، بنـــاء على ذلك ، فان العطاء يعتبر قبولاً للايجاب ، ومن ثمة ينشأ عقد عن ذلك ، وينبني على الاخلال به ، والحال هـذه ، نشوء حق للمصرف للتعويض .

ولقد وصف القاضي بلاكبرن ، في قضية هاريس ضـد نيكرسون ، وجهة النظر المذكورة ، بأنهـا خلابة لا تقوم على سند ، بل انها محل نقد . ذلك لأن ممـــا لا ريب فيه ، أن مجرد نشر اعلان بيع بالمزاد ، دون وصف آخر ،

لا يعدو أن يكون دعوة المفاوضة ، وليس ايجابـــاً على الاطلاق ، إذ من الجـــائز ألا يتم المزاد فعلاً . وليس لمن يرغب في الشراء ، في هذه الحـــالة ، الحق في استرداد تعويض : بالنسبة لما اضاع من وقت او تحمل من مصروفات للحضور الى مكان المزاد .

ولكن اذا كانت القاعدة المذكورة في قضية وارلو ضد هاريسون ، صحيحة ؛ فان اضافة كلمات مثل « دون تحديد الثمن » للاعلان بالجريدة ، يجعل منه ايجاباً للكافة ، على ما يبدو ، على أن البيع سيكون دون تحديد للثمن فعلاً .

وفي هذه الحـــالة ، اذا تم المزاد ، وتقدم الراغب في الشراء بعطاء ، فان عطاءه يعتبر قبولاً لإيجاب البـــائع بالمزاد .

وعلى هذا ، اذا قـام البائع بالمزاد بتحديد ثمن معين لأي من البضائع ، التي اعلن انها تباع دون تحديد سعر لها ، فانه يكون مسئولاً عن الإخلال بالعقد ، ولكن اذا رفض البائع بالمزاد اتمـــام او قيام المزاد كلياً ، فانه لا يعتبر مرتكباً لأي إخلال بالتزام او تعهـــد ، ولا يمكن رفع الدعوى عليه .

وتنطوي هذه النتيجة ، على غرابة ، يبدو لنا معها ، أن الحل الصحيح ، في هـــذه المسألة ، لا يزال منوطاً بصدور حكم قاطع .

امثلة على الدعوة للمفاوضة :

تبدو التفرقة بين الايجاب والدعوة للمفاوضة ظاهرة ، في كثير من المعاملات التجارية اليومية ، إذ يعتبر بيان الاسعار الجاري التعامل بها على البضائع ، مثلا ؛ مجرد دعوة لتقديم ايجاب ، وليس ايجاباً .

وأوضح اللورد هيرشل ، صعوبة الأخذ بوجهة النظر المخالفة قائلا : لا يرقى عرض البضائع مع بيان اثمانها ، الى درجة الايجاب بتوريد كمية غير محددة من نبيذ معين بثمن محدد ، لكل من يطلب ، حتى يمكن نشوء عقد للبيع ، ذلك لأن الامر ان كان على هذه الحال ، فقد يجد التاجر نفسه مغرقاً بفيض من الالتزامات التعاقدية ، الى حد قد لا يستطيع معه تنفيذ ما طلب منه ، نظراً الى ان الكمية الموجودة لديه محدودة بطبيعة الحال .

وبالمثل ايضاً ، لم يستقر القضاء ، في مسألة اخرى مشابهة ، وهي حالة عرض البضائع في واجهات المتاجر او داخلها مع بيان اثمانها .

فهل يعتبر هذا ايجاباً للبيع بالثمن المكتوب على كل صنف من البضاعة ؟

لم يتردد القاضي بارك ، في الفصل في هذه المسألة فصلا قاطعاً ، إذ أجاب بالنفي على هذا السؤال . واستطرد يقول :

(اذا فعلت هذا ... فمن حق صاحب المتجر ان يردك او يرفض طلبك ... عندما تذهب وتطلب منه أن يبيعك الشيء) .

ووجهت سهام من النقد لهذا الرأي ، ولكنه وجد تأييداً في الاعوام الاخيرة في قضيته :

Pharmaceutical Society of G. B. V. Cash Chemists Gtd .

وتتلخص وقائعها فيما يلي :

كانت الشركة المدعى عليها تطبق في احد متاجرها ، النظام المعروف بـ « اخدم نفسك » . ولما دخل العميل المتجر ، اعطي سلة ، فاختار الاصناف المطلوبة ووضعها فيها ، وذهب بها الى الخزينة . وكان بجوار المنضدة صيدلي قانوني ، له سلطة في منع اي عميل من اخذ اي مادة سامة ، من المتجر ، اذا استدعى الأمر ذلك . وعلى هذا ، تعين على المحكمة أن تقرر ما اذا كانت الشركة المدعى عليها ، قد ارتكبت اخلالاً بأحكام المادة ١٨ من قانون الصيدليات والسموم لعام ١٩٣٣ ، التي كانت تحرم بيع بعض السموم الواردة في الجدول ، ما لم يتم البيع تحت رقابة صيدلي قانوني .

والسؤال الآن هو : متى تم البيع ؟

تعتمد الاجابة ، على هذا السؤال ؛ بدورها على السؤال

فيما اذا كان عرض البضاعة مع بيان أثمانها ، يعتبر ايجاباً او دعوة للمفاوضة .

يرى المدعون ان عرض البضاعة يعني ايجاباً ، يتم قبوله عندما يضع العميل الشيء في السلة . واذا كان الشيء مادة سامة ، فقد بيع ، والحال هذه ؛ قبل اتاحة الفرصة للصيدلي للتدخل في الأمر ، ولكن الشركة المدعى عليها ، ترى بأن العرض لا يعدو أن يكون دعوة للمفاوضة ، لأن ليس ثمة ايجاب إلا عندما يضع العميل الشيء في السلة ، ثم بعد ذلك ، يكون للمدعى عليها الحرية في قبول او رفض الايجاب .

فان قبلت ، فانها لا تقبل إلا بعـــد موافقة الصيدلي الواقف بجانب خزينة المتجر .

ولم يتردد اللورد جودارد في أن يقرر ، لأول وهلة ، بأن عرض البضاعة مع بيان أثمانهـا ، لا يعدو أن يكون مجرد دعوة للمفاوضة ، ولذلك ، لم ترتكب الشركة المدعى عليها أدنى اخلال بالقانون .

وأيدت محكمة الاستئناف حكمه ، بوصف كونه قاضي الدرجة الاولى ، كما وافقت على الأسباب ، التي اعتمد عليه في حيثيات حكمه ، التي جاء فيها :

(لا تختلف هذه العملية ، في كثير او قليل ، عما يحدث في أي محل تجاري ، تعرض فيه البضائع وعليها السعر لكل صنف محدد ، وان لم تتبع نظام « اخدم نفسك » .

اني على يقين من خطأ القول بأن صاحب الدكان قد صدر منه ايجـاب ، لبيـع أي شيء فيه لأي شخص يصر على الشراء بقوله له : اني أقبل ايجابك .

ففي معظم المكتبات ، يجري العمل على أن يقوم الزائر بتصفح بعض الكتب ، وان لم يشتر شيئاً ، ولا يتم عقـد بيع الكتاب ، ما لم يأخذ العميل الكتاب ، ويذهب لصاحب المكتبة او مساعده ، ليقول مثلاً : « أريد شراء هـذا الكتاب » ، فيجيبه بالايجاب ، وان كان ليس هناك ما يمنع صاحب المكتبة ، بعـد امعان النظر في الكتاب ، القول : « آسف . لا أستطيع بيعه لك . انه النسخة الوحيدة ، وقد سبق ان وعدت شخصاً آخر بها » .

وعلى هذا ، فانني أرى ان مجرد اختيار العميل لزجاجة الدواء ورفعها من موضعها ، لا يرقى في ظروف هذه القضيـة ، الى درجة القبول لايجاب بالشراء . انه ايجاب صادر من العميل ، ولا يتم البيـع إلا اذا قبل ايجاب المشتري ، بقبول الثمن ، من جانب البائع) .

هل يعتبر الاعلان في جدول السكة الحديد ايجاباً ؟

ثار نزاع ، منذ أمد بعيد ، في قضية Denton V. Great Northern Railway ، فيما اذا كان يمكن اعتبار الاعلان في جداول السكة الحديد ، ايجاباً او مجرد دعوة للمفاوضة .

وتتحصل وقائعها فيما يلي : نشرت احـــدى شركات السكك الحديدية جدولاً للمواعيـد ، بأن احدي القطارات سيقوم من بيتر بورد الى هل ، في ميعاد محدد . وبعد طبع الجدول ، صدرت تعليمات بعدم قيام القطار .

ذهب المدعي الى محطة القيام لقطع تذكرة السفر الى مدينة هل ، بناء على نشر الاعلان المذكور ، ولكنه فوجيء بعدم وجود قطار مسافر لهل ، فأقام دعواه ضد الشركة .

حكم للمدعي بتعويض بناء على الغش ، ولكن قاضيين ، وهما لورد كامبل ووايتمان ، ذكرا بأن له الحق في رفع دعوى بنـاء على العقد ، وليس بناء على قواعد المسئولية التقصيرية فحسب .

وكان من رأيهما ، بأن جدول المواعيد يعتبر ايجاباً باتاً ، يمكن قبوله من أي مسافر يعرض دفع ثمن التذكرة ، وأشار تأييداً لذلك الرأي ، الى الحوادث التي تعرض فيها مكافآت لدى تقديم خدمات معينة .

ولم يوافق اللورد كرومبتون على هـذا القياس ، ومال الى قياس هذه الحالة ، بحالة اصدار نشرة (كاتلوج) .

ومال اللورد مانورث في قضية :

Thonpson V. London , Midland and Scottish الى تأييـد لأي أغلبيـة القضاة ، ولكن جرى القضاء اخيراً واستقر

على تأييد رأي كرومبتون،وخاصة بعد قضية Pharmacentical Society of great Britain V. Boots Cosh .

ذلـــك أن القول بالعكس ، يبدو امراً غير عملي ، اذ واضح أن ما ارتآه القاضيان في قضية دانتون ، لم يعبر عنه بوضوح ، كما ان الراغبين في السفر ، يجدون عادة في جداول مواعيد القطارات ، شروطاً تنفي المسئولية عن شركات السكك الحديدية .

ومهما يكن من الأمر ، فان هذه القضية ، توضح صعوبة التفرقة بين الايجاب والدعوة للمفاوضة .

المفاوضات لبيع عقار :

على الرغم من أن المفاوضة لبيع العقار ، تخضع لنفس الأحكام السابقة ، إلا أنه نظراً لمـا تنطوي عليه من إثارة عدة مشاكل تحتاج الى تفصيل ، فان المحاكم تتطلب عادة ، دليلاً قوياً ، حتى تستخلص منه الايجاب او القبول .

ففي قضية هارفي ضد فاسي ، أبرق المدعون للمدعى عليهم قائلين : هل ستبيعون لنا Bumper Hall Pen أبرقوا بأدنى سعر ممكن .

ورد المدعى عليهم بقولهم تلغرافياً : أقل سعر للمبيع هو ٩٠٠ جنيهاً . فأبرق المدعون : نوافق على الشراء بمبلغ

٩٠٠ جنيهاً ، وهو السعر المطلوب . الرجاء ارسال العقد .

ولم يحدث شيء بعد ذلك .

حكم بأن ليس ثمة عقد بين الطرفين ، اذ لم تكن البرقية الثانية – الصادرة من المدعى عليهم – ايجاباً ، وانما كانت بياناً للسعر الادنى ، اذا رضي المدعى عليهم البيع ، ومن ثمة لم تكن البرقية الاخيرة قبولاً .

وفي قضية كليفتون :

تفاوض المدعي مع المدعى عليه ، على بيع عقارات متفرقة ذات مساحات واسعة ، وحرر المدعي ورقة يقول فيها : (انني على استعداد لأقدم لك او لأي شخص تعينه ، عقارات بسعر ٠٠٠ ملم ٦٠٠,٠٠٠ جنيه ، وأوافق ايضاً ، بأن أسمح لك بزمن معقول وكاف ، لمراجعة وفحص المستندات والتفصيلات اللازمة للاستعداد لاتمام العقد) .

قررت محكمة الاستئناف ، ان الخطاب المذكور ، لا يعتبر ايجاباً باتاً للبيع ، بل انطوى على مجرد تحديد أولي لثمن المبيع . وهو أمر ، كغيره من الأمور الأخرى ، وخاصته بالنسبة لضخامة الصفقة ، سيكون محل اعتبار من الطرفين .

وذكر اللورد جرين في حيثيات الحكم :

(ليس ثمة ما يمنع مالك مثل هذه المزرعة من التعاقد على بيعها لمشتر ، يكون على استعداد لدفع مبلغ كبير جداً ، كمقابل لها ، بشروط مكتوبة على نصف ورقـــة ، وذات اوصاف غير دقيقة الى حد كبير ، كما ان ليس هناك مـــا يمنعه من التعاقد بشروط في غير صالحه ، ولكن يبدو لي ، أن من المنطق ، لدى تفسير مثل ذلك المحرر ، الذي اشتمل على جمل وتعبيرات غامضة ومبهمة ، أن نفترض ان ليس من الراجح قيـــام المتفاوضين بشأن صفقة كبيرة ، بافراغ ارادتيهما ، في عقد ينطوي على مثل هذه العبارات .

وان فعلا ذلك ، فانه يجب الاعتراف بأنهما فعلا ذلك ، مهما قيل من ان فعلهما يتسم بعدم المعقولية .

ولكن السؤال هو : هل قصدا ذلك فعلاً ؟) .

الفصل الثاني

القبول

يجوز استنباط الاتفاق من سلوك الطرفين :

اذا وُجد قبول من طرف ، لإيجاب صدر من طرف آخر ، فانه ليجوز استنباط مثل هذا القبول من الكلمات او المحررات التي تمت بين الطرفين ، او يمكن استنتاجه من سلوكهما .

ومن الصعوبة استنتاج الرضاء او القبول ، وتحديد اللحظة التي يمكن القول فيها ، بتلاقي الايجاب والقبول على وجه الدقة ، وخاصة اذا استمرت المفاوضات بين الطرفين مدة طويلة او كانت بواسطة رسائل مطولة عدة .

ويتضح العناء الذي تلاقيه المحكمة في هذا الشأن ، في قضية بروجدن ضد متروبولي ، وتتحصل وقائعها فيما يلي :

(قام بروجدن بتوريد فحم للشركة المدعى عليها ، دون أن يكون بينها اتفاق محدد ، وأخيراً قرر الطرفان تنظيم العلاقات فيما بينهما . ومن ثمة ؛ ارسل وكيل الشركة المدعى عليها ، صورة من العقد المقترح من جانب الشركة لبروجدن ، فقام الاخير بإضافة اسم المحكمة في مكان تُرك خالياً لذلك الغرض ، ووقع على المستند وردّه الى الشركة المدعى عليها ، بعد ان كتب فيه « موافق عليه » .

ثم وضع وكيل الشركة المدعى عليها المستند في درج مكتبه ، ولم تقم الشركة بأي اجراء بعد ذلك لإتمام تنفيذ العقد .

قام الطرفان بعد ذلك ، بالعمل بمقتضى شروط المحرر المذكور ، فقامت الشركة بتوريد الفحم ، كما قام المدعي بالدفع ، وفقاً للاشتراطات المذكورة به ، وذلك حتى ثار نزاع فيما بينهم ، فأنكر بروجدن أن ثمة عقد تم فيما بينهما .

وتبدو الصعوبة في تحديد وقت تطابق الارادتين ، ان كان ثمة وقت لذلك .

لا يجوز القول بأن رد بروجدن على الاتفاق المقترح من جانب وكيل الشركة ، يعتبر قبولاً لإيجاب صادر من الشركة ، طالما ان بروجدن اضاف اسم المحكمة ذات الاختصاص ، إذ يعتبر عمله ذلك اضافة لشرط جديد

لشروط الايجاب ، ولم يكن للشركة فرصة الموافقة عليه أو رفضه .

ولكن ، اذا افترضنا أن تسلم المستند مع اضافة اسم المحكمة ، يعتبر ايجاباً لتوريد الفحم بالشروط الواردة بالمستند ، فتى يعتبر ان الايجاب قد لاقى قبولاً من الشركة ؟

ثابت من الأدلة ، ان الطرفين لم يتبادلا الرسائل بعد ذلك التاريخ ، ولذلك فانه يستحيل ان يستخلص رضاء الشركة من مجرد حفظها للمستند في درج مكتب وكيل الشركة ، دون اي تأثير عليه .

ولكن ، لا يمكن من ناحية اخرى ، فهم سلوك الطرفين ، إلا اذا افترضنا انهما وافقا على شروط الاتفاق المقترح .

ولقد قرر مجلس اللوردات ، بأن العقد يعتبر تاماً ، اما وقت ان قامت الشركة بتقديم اول طلب لها لبروجدن لتوريد الفحم ، وفقاً لتلك الشروط ، واما وقت قيام بروجدون بتوريد الفحم ، وذلك على ادنى تقدير .

الايجاب الجديد يتضمن رفضاً باتاً للايجاب الاصلي :

ولكن مهما بدت الصعوبات ، وكيفما كانت مرونة القواعد التي تنظم احكام القبول ، إلا أنه يتعين على القاضي

أن يجد عملاً او تصرفاً صدر من الموجب له ، يمكن ان يستفاد منه نية القبول ، سواء أكان ذلك بدليل شفوي او كتابي ، وإلا فانه يتوجب عليه القول بعدم وجود عقد بين الطرفين . بل اكثر من ذلك ، يجب التحقق من أن النية باتت قاطعة ، اي يجب ألا تكون المفاوضات لا تزال جارية لانهاء الصفقة بين الطرفين .

ويجب ايضاً أن يكون القبول مطابقاً لشروط الايجاب .

وعلى هذا ، اذا اضاف الشخص اثناء قبوله للايجاب شرطاً جديداً ، لم يكن في وسع الموجب ان يتحقق منه ، فانه يكون ، قد قدم ايجاباً جديداً ، في الواقع من الامر ، ويترتب على ذلك قانوناً ، اهدار الايجاب الاول .

ورد في قضية هايد ضد رنش ما يلي :

(في ٦ يونيو عرض المدعى عليه ، ان يبيع للمدعي عقاراً مملوكاً له بمبلغ ١٠٠٠ جنيه .

وفي ٨ يونيو عرض المدعي كرد على ايجاب المدعى عليه ، ان يشتري العقار بمبلغ ٩٥٠ جنيهاً .

رفض المدعى عليه ذلك العرض في ٢٧ يونيو .

وأخيراً ، وبتاريخ ٢٩ يونيو ، حرر المدعي خطاباً

للمدعى عليه ، يذكر فيه انه على استعداد لدفع مبلغ ١٠٠٠ جنيه .

حكم بأن ليس ثمة عقد بين الطرفين ، لأن المدعي رفض الايجاب الموجه له من المدعي ، بتاريخ ٨ يونيو ، فلا يستطيع ، والحال هذه ، أن يفرض بقاء استمراره ، لمجرد أنه غيّر رأيه في الموضوع ، وقدم قبولاً لاحقاً .

التفرقة بين الايجاب الجديد والاستفسار عن معلومات من الموجب :

ومن العسير ، في بعض الاحيان ، الحكم على اخطار الشخص الآخر ، فيما لو كان يمكن ان يعتبر ايجاباً جديداً او لا . ومن امثلة ذلك ، أن يقوم الموجب له بالرد على الايجاب ، بطريقة غير محددة ، حتى يدق الفهم ان كان في رده يعرض ايجاباً جديداً او يتطلب معلومات جديدة ، قبل ان يبت في الموضوع .

ولا يؤثر مجرد السؤال عن بعض المعلومات ، على صحة استمرار الايجاب ، كما يتضح ذلك ، في قضية ستيفنسون ضد ماكلين ، حيث عرض المدعى عليه ، يوم السبت ، على المدعين ، أن يبيعهم ٣٨٠٠ طناً سعر الطن ٤٠ شلناً ، تدفع نقداً ، على ان يظل الايجاب قائماً الى يوم الاثنين .

وفي صباح الاثنين ، ارسل المدعون برقية للمدعى عليه ، يقولون فيها : « ابرقونا ان كنتم تقبلون البيع بسعر ٤٠

شلناً ، على ان يكون التسليم في خلال شهرين ، او اذا لم تقبلوا ذلك ، فخابرونا بأطول مدة » .

ولما لم يصل رد من جانب المدعى عليه ، ارسل المدعون في نفس اليوم ، برقية اخرى ، في حوالي الساعة الواحدة والدقيقة ٣٤ ظهراً ، يعلنون فيها ، قبولهم للشراء بسعر ٤٠ شلناً نقداً .

ولقد سبق ان قام المدعى عليه ببيع الحديد لشخص ثالث ، وأخبر المدعين بذلك ، ببرقية ارسلها في الساعة الواحدة والدقيقة ٢٥ .

والظاهر ان البرقيتين ارسلتا في وقت متقارب .

أقام المدعون الدعوى ضد المدعى عليه طالبين استرداد تعويض عن الاخلال بالعقد .

يجوز للمدعين كسب دعواهم ، اذا ما ظل الايجاب الاول مستمراً ، عندما ارسلوا برقيتهم في الساعة الواحدة والدقيقة ٣٤ ، ذلك لأن الايجاب يعتبر تاماً وذا أثر – على ما سيتضح شرحه فيما بعد – وقت وضع الخطاب في صندوق البوسته او لدى تسليم صورة التلغراف لعامل التلغراف .

ولكن السؤال هو ، فيما اذا كان التلغراف المرسل من المدعين ، يعتبر ايجاباً جديداً من جانبهم ، يمحو أثر

الايجاب من جانب المدعى عليه ، أو يعتبر مجرد استفسار عن معلومات من المدعى عليه ؟

يمكن أن تعتبر البرقية ، اما اقتراحاً بشرط جديد او مجرد استفسار ، على امل الحصول على شروط احسن ، ولكن دون قصد الاضرار بموقف المدعين ، اذا ما قرروا قبول الايجاب الاصلي .

ويبدو ان كلا التفسير معقول الى حد كبير .

أما القاضي لش ، فقد انتهى الى أنـــه لم يصدر من المدعين ايجاب جديد ، وكل ما قاموا به هو مجرد استفسار عن بعض أمور ، كان يتوجب على المدعى عليـــه الرد عليهـــا ، ولذلك لا يمكن اعتبار رد المدعين الاول رفضاً للايجاب .

لا يعتبر القبول المشروط قبولاً صحيحاً :

واذا اقترن القبول بما يزيد في الايجاب او يقيد منه او يعدل فيه ، فانه لا يعتبر قبولاً يتم به العقد .

والشخص الذي يقتنع بالتفصيلات العـامة للصفقة التي يزمع التعاقد بشأنها ، ويستشعر بأنه في حاجة الى مشورة خبير ، قبل ان يلزم نفسه بأي التزام قـانوني ، يميل عادة الى ان يعلق قبوله على شرط اخـــذ المشورة من الغير

كالمحامي مثلا ، والنتيجة لذلك ، ألا يكون احـد الطرفين ملزماً .

والمثل العادي الذي يحدث في الحياة العملية اليومية هو حالة من يرغب في التعاقد على شراء او تأجير عقار ، ففي هذه الحالة ، يغلب على الظن دائما اتباع ما جرى عليـه العرف ، من افراغ ارادة المتعاقدين كتابـة في محرر موقع عليه منهما ، وقـد يحوي بعض الملاحظات او الاشتراطات مثل (بشرط تحرير عقد) ، او « بشرط تحرير عقد يقوم بصياغته المحامون » .

وما لم يكن ثمة دليل على العكس ، فان المحاكم تميل الى تفسير مثل تلك الجمل ، على أنها تعني ألا يكون ثمة عقد ملزم بين الطرفين إلا لدى تحرير العقد كتابة وبشرط ان يوقع عليه الطرفان ، وبالتـالي لا يكون للمحرر الاول أي إلزام في مواجهة أي من الطرفين ، لا بل انـه لا يساوي الورقة التي كتب عليها ، اذ لا يعتبر إلا مجرد وعد بالتعاقد ، وهو ليس بذي أثر قانوناً ، ويمكن العـدول عنه دون مسئولية ، على أي من الطرفين .

وعلى هذا ، فما لم يتم عقد يحتوي على كل الشروط فلا يكون أي منهما ملزماً به .

وقـد واجهت المحكمة التي نظرت قضية براسكا ضد

كوبارو بعض الصعوبة في تفسير احــد العقود ، وتتحصل الوقائع فيا يلي :

(اتفق المتنازل على ان يحول الى المتنازل اليه حقه في الاجارة والسمعة التجارية لمزرعة مشروم ، بناء على اشتراطات مكتوبة في محرر وصف بأنه « اتفاق اولي حتى يوقع على عقـــد قانوني كامل يصوغه محام ويشمل كل الشروط المذكورة ») .

قررت محكمة الاستئناف ان استعمال الطرفين لكلمـة « ابتدائي » ، يعني انصراف النية الى ان يكون الاتفاق الاول بينهما ملزماً ، وان رغبا في ان يقوم مقامه ، آخر الامر ، محرر اكثر دقة .

ولو ذكر الطرفين كلمة Tentative بدلاً من كلمة أولي Provisional ، او استعملا كلمات « بشرط تحرير عقـــد » ، فقد كان يفهم ان نيتها قد انصرفت الى عدم الالتزام إلا بعد صياغة المحرر الآخر .

وعلى هذا ، فانه ينظر الى ظروف كل حالة على حدة ، لمعرفة ما اذا كان قصد الطرفين الالتزام حالاً — حتى وان كان مؤقتاً — او كان قصدهما هو الآلتزام بشرط تمام جميع المسائل الجوهرية ، وبعبارة اخرى ؛ هل يكون انعقاد العقد مشروطاً بافراغ ارادتيهما في محرر آخر ؟

وفي هذه الحالة ، يتراخى نشوء الالتزامات التعاقدية ، حتى تمـام ذلك ، او انهما قاما باتفاق ملزم فوري ، وان كان قد اتفق ان يقوم مقامه اتفاق اكثر دقة من الاول .

يجوز استنباط الاتفــاق من مراعاة الاطراف للشروط المكتوبة بينهما :

وقد جرى القضاء على تفسير جملة « بشرط تحرير عقد » ، على انها شرط واقف لانعقاد العقد .

أما في الحالات الاخرى ، فيصعب دائماً تقرير ، ما اذا كانت الجمل المستعملة ، تعني ان العقد ، قد تم بين الطرفين أم لم يتم .

ومهمة المحكمة هي أن تستكشف نيـة الطرفين ، من الشروط الواردة في المحررات بينهما ، ومن الظروف اللاحقة الملابسة لذلك . ويمكن ان يؤخذ بالمعيار التالي في التفسير ، للوصول الى ذلك :

هل يعتبر انشاء محرر آخر ، شرطاً واقفاً لانعقاد العقد ، ام يعتبر امراً مكملاً لمسألة تنفيذ التزام تعاقدي سابق ؟

وقد يكون في الاستعانة بالقضايا السابقة ، وخاصة في مسألة التفسير ؛ ما يدعو الى التضليل اكثر ممـا يفيد في الاسترشاد بهـا ، للاهتداء الى الحلول الصحيحة ، في القضية موضوع البحث .

ومهما يكن من أمر ، فانه ليبدو أنه كلما كان هنـاك دليل على ان الطرفين ، قد قاما بالعمل وفقاً لمحرر معين ، فان المحاكم تميل الى القول بأن المحرر يشتمل على نية محددة بالتزام معين ، من جانب الطرفين ، وتحـاول جاهدة ان تستبين شروطه .

وهذا ما يميل اليه القاضي عادة ، لدى النظر في المسائل التجارية ، على الاقل ؛ تلك التي تتم بين أطراف ، يعملون في تجارة خاصة ، فيؤخذ على انهم قبلوا سريان العرف المتبع فيها ، كأساس ينبني عليه تعاملهم وعقودهم .

قضية هيلاس ضد آركوس :

وعلى هـذا ، ففي قضية شركة هيلاس ضد آركوس ليمتد ، حيث اتفقت شركة هيلاس ، على شراء ٢٢٠٠ طن من الخشب من شركة آركوس ليمتد ، على أحجام مختلفة ، خلال موسم عـام ١٩٣٠ ، وكان من بين شروط الاتفاق ، أن يكون لشركة هيلاس الخيار في شراء ١٠٠٠٠٠ قطعة من الخشب عام ١٩٣١ ولكن دون تحديد لنوع او حجم الاخشاب ، ودون تفصيل لطريقة الشحن .

لم يحدث خلاف بين الطرفين ، بشأن عملية الشراء الاولى ، لعام ١٩٣٠ ، ولكن عندما رغب المشترون في ممارسة حق خيارهم في الشراء من محصول عام ١٩٣١ دفع البائعون ،

بأن عدم تحديد البيانات بصدد الخشب ، فيما يتعلق بالشرط الذي يضمن حق الخيار ، يدل على أن ليس المقصود منه ، ان يكون ملزماً لأي من الطرفين ، بل كان القصد منه ، ان يكون أساساً للتعاقد فيما بينهما بالمستقبل .

وقد حكم مجلس اللوردات ، بأن الألفـــاظ الواردة في العقد ، ان فسرت على ضوء المعاملات السابقة بين الطرفين ، تدل على أن نيتهما قد انصرفت للالتزام بما ورد في العقد .

وجاء في حكم اللورد توملن ما يلي :

(الصعوبة التي تواجـه المحكمة ، لدى التفسير ، تتصل دائمـــاً ، لدى موازنتها لشقي الامر محل النزاع ، وترجيح احدى كفتي النزاع ، دون اهدار للمبدأ الاساسي ، الذي يقضي بأن المعاملات بين الاشخاص ، يمكن ان تعتبر ملزمة ، بقدر المستطاع . وذلـك ، ما يجب على المحكمة ان تصل اليه ، قدر الجهد والاستطاعة ، وان لا يعزى للقانون اللوم في انه يهدر المعاملات بين الناس .

قضية سكامل ضد اوستن :

هذا من ناحيـة ، ومن ناحية أخرى ، حيث لا تكون ثمة تجارة خاصة ، تربط بين طرفي الدعوى ، وليس ثمـــة عرف جري عليه العمل ، فيما يتعلق بدائرة الاتفاق محـل

النزاع ، فانه ليبدو من التعسف ان تقوم المحكمة باستخلاص نية الطرفين للالتزام من مجرد ورود كلمات غامضة مبهمة ، كما يتضح ذلك من قضية سكامل ضد اوستن ، وتتلخص وقائعها فيما يلي :

(رغب اوستن في شراء مروحة عربة ، من سكامل . وتبودلت الرسائل بينهما ، حتى طلب اوستن مروحة من نوع خاص ، وذكر في طلبه : « هذا الطلب مقدم مني ، على اعتبار أن باقي الثمن ، يدفع وفقاً لشروط عقد بيع الايجار خلال سنتين) .

وافق سكامل على ذلك ، بشروط عامة ؛ ولكن لم يقم الطرفان بتحرير مستند محتوي على شروط محددة للبيع الايجاري .

ظهر من الأدلة ، ان هناك صوراً شتى لعقود البيع الايجاري ، ولكن ليس ثمة دليل في الاثبات ، على تفضيل الطرفين ، لأي منها :-

ولما رفض سكامل تسليم اوستن المروحة ، رفع اوستن الدعوى مطالباً بتعويض عن الاخلال بالعقد ، فدفع سكامل بأن ليس ثمة عقد بينهما .

وقد اخذ مجلس اللوردات بدفعه ، وذكر اللورد رايت

في حيثيات حكمه ان للمدعى عليه الحق في ابداء الدفع لسببين ، واستطرد يقول :

(يمكن القول – بادىء ذي بدء ، بأن الجمل الواردة بالعقد مبهمة وغامضة ، الى الحد الذي لا يفهم منها معنى محدد ، يمكن أن تستخلص منه المحكمة نية الطرفين .

صحيح أن على المحكمة مهمة توزيع العدالة بين الخصوم امامها ، وأن عليها بذل كل ما في وسعها ، في هذا الشأن ؛ فاذا اقتنعت أن نية محددة واضحة قد انصرفت للالتزام بالتعاقد ، رتبت على ذلك الأثر القانوني اللازم ، واضعة في اعتبارها ؛ النظر الى حقيقة ما انصرفت اليه النية ، بأكثر من النظر الى الشكل الذي صيغت به .

ولذلك ، فانه لن يعوقها في اداء رسالتها ، صعوبة تفسير الجمل او العبارات ، إذ أن الصعوبة لا تقاس بالغموض ، ما دام يمكن ؛ بعد الجهد ، استخلاص نية الطرفين .

ولكن يجب أن تستخلص النية من العبارات الواردة في العقد .

وعلى هذا ، اذا تبينت المحكمة أن العبارات فضفاضة وغير مفهومة لغوياً وعلمياً ، وأنه رغم محاولة استنباط المعنى وفق قواعد المنطق ، تعجز عن أن تتبين معنى محدداً ،

يمكن الاعتماد عليه ، فليس علينا ، والحال هذه ، إلا أن نحكم بعدم وجود عقد بين الطرفين .

يندر وقوع هذا عملاً . ولكني اعتقد أن هـذا ينطبق على ظروف هذه القضية .

ولا ينبني هذا الرأي ، على مـا يعتور الجمل المستعملة من غموض وسخف فحسب ، بل يستند ايضاً على ما ظهر من اختلاف في الشروح بين من يعتقدون أن ثمة صفقة تمت بينهم على ماهية الصفقة ذاتها .

ولا اعتقد أن من الصواب الحكم بأن المستأنفين ملزمون بالتزام معين ، فقد ترك الأمر مبهماً الى ابعد الحدود .

ورغم ذلك ، فانني اعتقد بأن السبب الثاني ، اي ان ارادة الطرفين ، لم تتطابقا فعلاً او شكلاً لإتمـــام عقد ، لا يزال يبدو لي أنه السبب الاقوى ، للقول بعدم وجود عقد بينهما .

والحق ان هذا الاتفاق – في رأيي – ناقص ، بل أنه لا يعدو أن يكون مجرد مفاوضات .

لقـــد اتفق الطرفان فعلاً ، أن يكون بينهما عقد من عقود البيع الايجاري ، لكنهما لم يذهبا الى ابعد من ذلك ، لتحديد الشروط الملزمة لهما .

مقارنة بين القضيتين :

ولا ريب في فائدة المقارنة بين القضيتين المذكورتين .

ففي قضية هيلاس ضد اركوس ، يتضح لنا انه على الرغم من ان المحرر لم يشتمل على نقاط عدة ، اي انه ترك مسائل عدة ، دون تحديد ؛ إلا أنه كان من الممكن تحديدها بالاشارة الى طبيعة المعاملات السابقة بين الطرفين لخضوعها لمجرى التعامل العادي في التجارة ، ولكن في قضية سكامل ضد اوستن ، لم تكن المسائل المتروك تحديدها أعم وأشمل فحسب ، بل لم يكن هناك في المعاملات السابقة بين الطرفين او العرف التجاري ، مما يساعد على سد النقص في هذا الشأن ، ذلك أن المحرر ترك دون تحديد ، مسائل غاية في الأهمية بل وجوهرية ، ولم يقم الطرفان بالمفاوضة بعد ذلك ، لتحديدها اطلاقاً .

وفي مثل هذه الظروف ، لا يمكن للقضاة ، مهما انصرفت رغبتهم لتوزيع العدل بين الناس كافة ، القيام بإنشاء عقد تراضى الطرفان عن القيام به .

على انه ، يمكن ان يقال بوجه عام ، بأن القضاة يميلون الى الوصول الى نية الطرفين ، مهما كانت الصعاب ، على ما ذكر خلك اللورد رايت ، ذلك انهم يحاولون ، بقدر

الامكان ؛ اتباع نهج قضية ميلاس ، بأكثر من اتبـاع نهج قضية سكامل

وليس ثمة ما يحول ، بوجه خاص ؛ دون أن يحكم القاضي بأن ثمة عقد ، على الرغم من أنه يبدو أن احـد الطرفين قــد ادخل جملة او شرطاً بعد أن وافق على جوهر المقترحات من جانب الطرف الآخر ، ما دام يظهر – بعد امعان النظر فيـــه – ان ليس له دلالة خاصة او معنى خاص .

فاذا اتضح توافر جميع اركان العقد – سواء أكان ذلك ظاهراً من المحررات او بعد الاستعانة بتطبيق قواعد العرف التجاري ، او ما جرى عليه العمل بين الاطراف ، فللمحكمة ، والحـــال هذه ، أن تهدر الاضافة التي ليست بذات موضوع .

وتوضح قضية شركة نيكولين ضد سيموندر ، مـــدى حرص القضاة على مراعاة مــــا يجري عليه التعامل بين الافراد العاديين ، اذا كان ذلك ممكناً .

وتتلخص وقائعها فيما يلي :

(حرر المدعون للمدعى عليه ، خطاباً يعرضون فيه شراء كميات كبيرة من اسياخ الحديـد ، وكان رد المدعى عليه ، أنه سيكون سعيداً لتوريده ، واستطرد ليذكر :

« انني شاكر لمنحكم إياي هذا العقد » ، ثم اضاف : « وانني لأفترض اننا على اتفاق لتطبيق شروط القبول العادية » .

أخطر المدعون المدعى عليه ، بوصول خطابه ، وذكروا انهم في انتظار وصول فاتورة البضائع ، دون الاشارة من قريب او بعيد لـ « شروط القبول العادية » .

ولمــــا عجز المدعى عليه عن تسليم البضائع للمدعين ، اقاموا عليــه الدعوى يطالبون بتعويض عن الإخــلال بالعقد .

رفع المدعى عليه بأنه ما دام ليس ثمــة اتفاق صريح بشأن « شرط القبول » ، فان العقد لم يتم بينهما ، لأن خطابه يمكن أن يكون ايجاباً جديداً لم يتلاق مع قبول من جانب المدعين ، وذلك على احسن الفروض .

ولم تأخذ محكمة الاستئناف بدفعــه ، وحكمت لصالح المدعين بالتعويض .

وقــد اتضح من الأدلة ، ان ليس ثمــة شروط قبول عادية ، يمكن أن يشار اليها من الطرفين ؛ ولذلك حكمت المحكمة بأن هــذه الجمــلة ليست بذات معنى ، ويتعين اهدارها .

وذكر ونيج في حيثيات حكمه ما يلي :

(انـه لما يدعو للغرابة ، ان يسمح لأحـد الطرفين بالتهرب من التزاماته ، بتضمين العقـد استثناءات ليست بذات معنى او موضوع .

إن السماح بذلك ، يشجع كثيراً ممن يرتكبون اخلالاً بعقودهم ، للتمسك بأهداب فقرات لا معنى لهـا ، بقصد التنصل من التزاماتهم) .

أمـا القاضي هدسون ، ففي رأيه ان القـابل بمقدوره الاعتماد على بعض العبارات ، وأن كانت فارغة من المعنى ، لكي يثبت أن ليس ثمة قبول للإيجاب على الاطلاق .

القبول في حالة تقديم العطاءات :

وتتضح الصعوبة التي واجهت المحاكم في تقرير ما اذا كان الايجاب قـد قبل ام لا ، في كثير من القضايا التي طرحت امام المحـــاكم ، ويتعلق موضوعها بتقديم « عطاء » لتوريد بضائع على دفعات ، في فترات متلاحقة .

فاذا افترضنا ان احدى الشركات ، قـد طالبت بتقديم عطاءات لتوريد بضائع معينة لها ، على أن تسلم خلال مدة معينة ، فتقدم تاجر بعطائه مبدياً استعداده للتوريد بأسعار محددة ، فاي الشركة « تقبل » — على حـــد التعبير الذي جرى عليه العمل في عالم التجارة — العطاء .

ولكن ما هو الأثر القانوني لمثل هذا القبول ؟

ليس ثمة شك بطبيعة الحال في أن العطاء المقدم من التاجر هو الايجاب .

والسؤال هو فيما اذا كان « قبوله » بواسطة الشركة ، يعتبر قبولاً في المعنى القانوني ، الى الحد الذي يكون فيه مع العطاء عقد ملزماً ام لا ؟

وللاجابة على ذلك ، يتوجب النظر في كل حالة على حدة ، في العبارات المستخدمة في الدعوة لتقديم العطاءات .

وثمة حالتين ، على الاقل ، تحتاجان الى بعض التوضيح والشرح .

أنواع العطاءات :

الطريقة الاولى : وهي الحالة التي تقوم فيها الشركة بطلب كمية محددة على وجه الدقة والضبط ، كأن تطالب بتوريد ١٠٠٠ طن من الفحم مثلاً ، فيما بين اول يناير وآخر ديسمبر .

ففي هذه الحالة ، عندما يتقدم التاجر بعرض سعر معين ، يعتبر قبول السعر من جانب الشركة قبولاً قانونياً ، ومن ثمة ينشأ التزام التاجر بالتسليم ، وتلتزم الشركة بقبول الف

طن ، ولا يؤثر على الالتزام من جانب الطرفين ، ان يكون التسليم على دفعات .

الطريقة الثانيــة : وهي الحالة الــتي تقوم فيها الشركة بطلب مواد من صنف معين ، كأن تطالب ببيان بيع سعر كمية من الفحم ، لا تزيد عن الف طن مثلا ، من العـــام القادم ؛ على أن يتم التسليم لدى طلب الشركة وفي الوقت الذي تحدده ، فان اثر ما يدعي « بالقبول » للعطاء ، يختلف جداً . ذلك لأن التاجر ، في هذه الحالة ، قد تقدم بما يسمى ايجاباً مستمراً Standing offer .

وعلى هــذا ، فانه يكون راغباً ومستعداً لتسليم الفحم في حدود الف طن ، بالسعر المتفق عليــه ، متى ما طلبت منه الشركة كمية معينة ، ذلك حتى لا يتم الغاؤه . ولكن « قبول » ذلك العطاء ، لا يكون مع الايجاب عقداً ملزماً ، وذلك لأن عقـد البيع يتضمن موافقة المشتري على قبول البضاعة . وفي هــذه القضية ، لم توافق الشركة على استلام الالف طن او أي كمية اخرى ، في الواقع من الامر ، اذ ان كل ما حدث ، هو ذكرها بأنها قد ترغب في ان تورد لها كمية معينة محددة على أقصى تقدير .

ويجوز الرجوع ، في هذه القضية الاخيرة ، في الايجاب القائم ، في أي وقت ، بشرط انــــه لم يتلاق مع القبول

قانوناً ، ذلك أن القبول يعتبر تاماً ، في نظر القانون ، حالما يستجاب طلب البضائع المحدد .

ويعتبر كل طلب من جانب الموجب له ، تصرفاً مستقلاً ، يكون قبولاً لعقد منفرد .

فاذا قامت الشركة ، والحال هذه ، بطلب ٢٥ طناً من الفحم عن طريق التليفون ، فيكون ثمة قبول من جانبها للايجاب الموجه من التاجر ، وبالتالي يلتزم الطرفان في حدود تلك الكمية فحسب ، بمعنى ان يلتزم التاجر بتسليم ٢٥ طناً ، وتلتزم الشركة باستلامها .

وعلى هذا ، اذا رجع التاجر عن ايجابه ، فلا يمكن للشركة ان ترجع عليه بالتعويض ، بالنسبة للكمية المتبقية ، على الرغم من التزامه بما طلب فعلاً قبل اخلاله بالتزامه .

وفي قضية Great Northern Railway Co. V. Withan بحثت طبيعة الايجاب القائم بشيء من التفصيل .

وتتحصل وقائعها فيما يلي :

نشرت الشركة المدعية اعلاناً لتوريد عطاءات لبعض الأشياء لمخازنها .

ومن ثمة تقدم المدعى عليه بعطاء يذكر فيه :

« أتعهد بتوريد الكميات المطلوبة من الأشياء محل العطاء ، لدى طلبها ، في أي وقت » .

وعلى هذا ، أرسلت الشركة له خطاباً تخطره بالقبول .

وبناء على هذا ، تقدمت الشركة بعدة طلبات ، وقام المدعى عليه بتنفيذها على وجه الدقة ، ولكن حدث اخيراً ان رفض توريد أشياء طلبتها الشركة .

حكم لصالح الشركة عندما أقامت دعواها ضد المدعى عليه ، لاسترداد التعويض عن الاخلال بالعقد .

ان ايجاب المدعى عليه يعتبر ايجاباً قائماً ، يمكن ان ينشأ منه عدة عقود ، كلما تقدمت الشركة بطلب محدد .

ان طلب الشركة يحول دون الرجوع في الايجاب بصدد الكمية ، محل ذلك الطلب ، وعلى الرغم من ان المدعى عليه يمكن ان يسترد حريته بالنسبة لتصرفات في المستقبل ، إلا أنه ملزم بتوريد الكمية التي سبق طلبها .

الفصل الثالث

اعلان القبول

لا ينعقد العقد حتى عندما يصمم من وجه له الايجاب على قبوله ، اذ يتعين عليه ان يعبر عن نيـــة القبول أي ارادته ، اما شفاهة او بأي عمل من الاعمال التي يعتبرها القانون اعلاناً للموجب بالقبول .

وتختلف مسألة اعلان القبول باختلاف ظروف الحال . وثارت عدة مسائل ، يقتضب الوصول فيها الى حل صحيح ، ويمكن لنا أن نتناول بالبحث هـذه المسائل على الوجـه التالي :

لا يعتبر مجرد السكوت قبولاً :

لا يجوز للموجب ان يلزم ، بوجه تحكمي ، الموجب له ،

بتحمل مسئولية عقدية ، لمجرد اخطاره بأن سكوته ، سيعتبر رضاء من جانبه بقبول الايجاب .

ونشير في هذا الصدد الى قضية فيلثاوس ضد بندلي ، وتتحصل وقائعها ، في انه في ٢ فبراير حرر المدعي بول فيلثاوس ، خطاباً الى ابن اخيه جون ، عارضاً عليه شراء حصانه بمبلغ ٣٠ جنيهاً و ١٥ شلناً ، ثم استطرد يقول : « واذا لم يصلني منك رد ، فانني أعتبر الحصان ملكاً لي في مقابل هذا المبلغ » .

لم يقم ابن الاخ بالرد على الخطاب المذكور ، ولكنه أخطر المدعى عليه ، وقد كان منوطاً به بيع ممتلكات جون بالمزاد (ابن الاخ) ، على ألا يدخل الحصان في المزاد ، ولكن المدعى عليه باعه بالمزاد ، دون ان يلتفت الى تحذيره ، لشخص رسا عليه المزاد في ٢٥ فبراير ، فأقام المدعي دعواه ضده على أساس انه باع حصاناً مملوكاً له .

حكمت المحكمة بألا سبب للدعوى ، وذلك لأنه لم يصدر قبول للايجاب الموجه من المدعي ، قبل ٢٥ فبراير ، ولذلك ، لم يكن للمدعي حق في ملكية الحصان في ذلك التاريخ .

وذكر القاضي ويلس Willes في حيثيات حكمه :

(ليس للعم الحق في ان يفرض على ابن اخيه ، ان يبيعه الحصان في مقابل ٣٠ جنيهاً و ١٥ شلناً ، ما لم يقم بالكتابة اليه رافضاً ايجابه) .

وعلى هذا ، اذا قام تاجر ذو ثراء عريض بارسال بعض البضائع لتاجر آخر ، دون ان يطلب منه ، تلك البضائع ؛ فانه لا يستطيع ، والحال هذه ، ان يجبره ما دام قد استلم البضائع دون رضاء منه ، لمجرد اخطاره إياه بأنه ان لم يستلم منه اخطاراً بعدم القبول حتى تاريخ معين ، فانه سيعتبر قابلاً لشراء البضاعة .

التنازل عن التصريح بالقبول :

ويجوز للموجب ان يتنازل عن حقه في اعلانه بالقبول ، ان رغب في ذلك ، ويفترض ان هذا ادعى لتحقيق مصالحه ، ولذلك يتحمل بالالتزام متى صادف قبولاً .

ويجوز ان يكون هذا التنازل صريحاً او ضمنياً .

ويفترض عادة ، في حالة العقود المسماة احياناً بالعقود الملزمة لجانب واحد .

ففي حالة العقد الملزم لجانب واحد ، يتخذ الايجاب صورة وعد بدفع مبلغ معين من المال مقابل عمل ، يعتبر قيام شخص به ، دلالة على قبوله للايجاب .

ففي قضية كارليل ، التي سبق ذكر وقائعها ، لم تقبل المحكمة الحجة القائلة ، بأنه كان على المدعية ان تصرح بقبولها ، حتى يمكن ان تستشف بذلك ارادة الشركة المدعى عليها ، وذلك على اعتبار ألا مساغ لهذه الحجة .

وبعد ان استعرض القاضي باون شروط اعلان القبول ، استطرد يقول :

(ثمة استثناء واضح فيما يتعلق بهذا المبدأ ، ذلك لأن اعلان القبول ، ما دام يتطلب لمصلحة من صدر منه الايجاب ، فانه يجوز للموجب التنازل عن حقه في التصريح بالقبول ، ان كانت تلك هي رغبته .

واذا أبدى الموجب صراحة او ضمناً رغبته في انه يكفيه ان يتم العمل بناء على إيجابه ، دون حاجة الى ابلاغه بالقبول ، فالقيام بالعمل ، والحال هذه ، يعتبر قبولاً دون حاجة الى التصريح به . ويبدو ان ثمة قرينة ، في حالات اعلان الايجاب بالنشر في الجرائد ، هي ان ليس على الشخص التزام بالتصريح عن قبوله ، قبل قيامه بتنفيذ شروط الايجاب .

ولا يمكن تصور غير ذلك وفقاً للمنطق . فاذا قمت بنشر اعلان للمكافأة ، بأن كلبي قد ضاع ، وان من يحضره لمكان معين ، سيمنح بعض المال ، فهل يتوجب على كل رجل

من رجــال البوليس او ان أي شخص من شأنه ان يجـد الكلاب الضالة ، ان يحرر لي خطاباً ، يخطرني فيـه بقبوله اقتراحي او ايجابي ؟!

طريقة القبول التي ينص عليها الايجاب :

ويجوز للموجب ان يحدد الطريقة ، التي يتوجب على من صدر له الايجاب ، اتباعها ، لاعلانه قبول الايجاب .

وهـــذه مسألة موضوعية ، ينظر فيها الى ظروف كل حالة على حدة .

وعلى سبيل المثال ، نذكر ان ثمة سابقة تقضي بأنه اذا كان الايجاب عن طريق البرق ، تنهض ، والحـــال هذه ، قرينة موضوعية على رغبـة الموجب في استلام الرد ، على وجه السرعة .

وعلى هذا ، فان الرد بالبوستة ، قد لا يعتبر قبولاً ، في مثل هذه الحالة .

ولعله من الواضح ، ان مراعاة الطريقة المحددة في الايجاب ، تكفي لاتمام العقـد ، وان كان ثمة شك فيما يتصل بوجوب مراعاة الدقة في هذا الشأن .

لنفرض ان صاحب مصنع لتقطير الخمور بجلاسجو ،

ارسل خطاباً ، بواسطة سائق لوري ، لتاجر بلندن ، يتضمن ايجاباً معيناً ، مطالباً فيه بالرد عند رجوع اللوري .

ففي مثل هذه الحالة ، هل يعتبر الرد بطريق آخر غير ذي أثر ؟

فاذا قام الموجب له ، بتصدير قبوله عن طريق البوستة ، مثلاً ، معتقــداً ان الخطاب يصل جلاسجو قبيل وصول اللوري ، ولكنه لم يصل اليها في الواقع من الأمر ، فالراجح والحال هذه ، هو القول بعدم تلاقي القبول بالايجاب ، ولكن ما الحكم اذا ارسل التــاجر قبوله بالبرق او عن طريق التليفون ، قبل وصول اللوري جلاسجو ؟

هل يعتبر مثل هــذا الاعلان دون أثر قانوناً ، لمجرد اختلاف طريقة الاعلان عما حدد بالايجاب .

ان القول بذلــك ، يتنافى ويتجافى مع المنطق ، ولا يبدو انه يتمشى مع القواعد الأساسية في القانون الانجليزي . وذلك لأنه ، في حالة ما يتطلب من الموجب له « ان يرد برجوع البوستة » ، فقــد استقر القضاء على ان الرد الذي يرسل بأي وسيلة اخرى ، في سرعة السكة الحديدية ، يعتبر قبولاً صحيحاً .

ويجوز ان يتغير وجه الحكم في ذلك ، بطبيعة الحال ، اذا كان ثمــة اصرار من جانب الموجب ، على ان يكون القبول ، لدى رجوع اللوري ، وبواسطة ذلك الطريق فحسب .

الحالات التي لا تحدد فيها طريقة القبول، الايجاب الشفوي :

اذا لم تحدد طريقة معينة ، تعتمد طريقة اعلان القبول على طبيعة الايجاب والظروف التي تم فيها .

فاذا صدر من الموجب ايجاب شفهي للموجب له ، وكان من الواضح أن الموجب يتوقع رداً شفهياً ، فيجب على الموجب له ، أن يتأكد من أن الموجب قد أدرك وتحقق من قبوله في مجلس العقد .

فاذا عرض رجل الزواج على امرأة ، فتمتمت برضائها بهمس ، لا يكاد يبين ، ولما شعر بصدودها ، تخميناً منه وافتراضاً ، اسرع بالزواج من اخرى ، فان الفتاة الاولى لا تستطيع كسب الدعوى لإخلاله بوعده بالزواج منها .

ولنفرض أن ا. صاح بإيجاب معين ، وهو باحدى ضفتي النهر او في فناء متسع الارجاء ، للمدعو ب ، ولم يسمع ا رداً من ب بسبب ازيز طائرة في الجو ، فلا عقد ، والحال هذه ، بين الطرفين ، إذ يجب لاتمام العقد على ب اعادة القول ، حتى يستطيع ا. سماعه .

القاعدة اذن هي ألا يتم القبول إلا لدى وصوله للموجب ، وهي تطبق ايضاً في حالة الاتصال التلفوني ، بل تسري على كثير من وسائل الاتصالات بين الافراد .

وفي قضية Entores,Lid V. Hiles Far East Corporation كانت المدعية ، شركة انجليزية ، مركزها الرئيسي بلندن ، الشركة المدعى عليها امريكية ، لها وكيل بأمستردام .

وكان لكل من الشركة الانجليزية ووكيل الشركة الاميركية جهاز تلكس Telex Service يستخدم في تبادل الرسائل ، بطريقة تشبه طريقة الكتابة على الآلة الكاتبة ، إذ أن ما يسجل في الجهاز الكائن ببلد الارسال ، يسجل في نفس الوقت تقريباً ، في الجهاز الكائن بالبلد الآخر .

قامت الشركة المدعية ، عن طريق ذلك الجهـــاز ، بعرض ايجاب لشراء بضائع معينة ، من وكيل الشركة المدعى عليها . وقبل الوكيل الايجاب .

أقامت المدعية دعواها مطالبة باسترداد تعويض لاخلال الشركة المدعى عليها بالعقد ، وطلبت من المحكمة ، إعلان الشركة المدعى عليها للمثول امامها .

قررت المحكمة بأنـــه يجوز تكليف الشركة المدعى عليها بالحضور ، امام المحاكم الانجليزية ، على الرغم من انها شركة امريكية ، وليس لها فرع بانجلترا ؛ بشرط ان يثبت ان التعاقد قد تم بانجلترا .

دفعت الشركة المدعى عليها ، بأن القبول قـــد تم بهولندا ، ومن ثمة يكون محل العقد هناك ، ولكن محكمة

الاستئناف رأت أن الطرفين يعتبران كما لو كانا في مجلس عقد واحد ، او كما لو كانا يتحادثان عن طريق التليفون ، ومن ثمة ، لم يتم القبول إلا بعد وصوله للشركة المدعية بانجلترا .

وذكر اللورد باركر في حيثيات حكمه ما يلي :

(عندما يكون الطرفان في مجلس واحد ، او بينهما اتصال مباشر ، وإن بعدت الشقة بينهما ، فليس ثمة ما يدعو للقول بأنه ليس ثمة حاجة لمثل هذه القاعدة .

والقول بغير ذلك ، لا يترك مجالاً لتطبيق القاعدة العامة ، التي تقضي بوجوب وصول القبول الى الموجب . يمكن للقابل أن يقول : (لقد ذكرت ما يعبر عن القبول في صوت منخفض ، ولا يهم ان قد سمعت أم لم تسمع ...) او يمكن له القول : (اخبرتك بالتليفون بقبولي ، ولا يهم ان تشابكت خطوط التليفون ، فلم تسمع شيئاً عن رسالتي) .

أما بالنسبة لإشارات جهاز التلكس Telex Messages فعلى الرغم من أن الارسال والقبول ، لا يقعان في وقت واحد ، على وجه الضبط ؛ إلا أنه بالنسبة للأغراض والمقاصد التي يتغياها كل من الطرفين ، يعتبر الطرفان كما لو كانا على اتصال تليفوني ، ولذلك لا أرى سبباً يدعو

لعدم تطبيق القاعدة العامة التي تقضي بألا يعتبر العقد تاماً ، إلا بعد اعلان القبول للموجب .

وعلى هـذا ، حيث ان الايجاب قد صدر من المدعين بلندن ، وتم بها اخطارهم بالقبول ، يكون العقد قد تم ، والحال هذه ، بلندن ... ومن ثمة تكون المحكمة مختصة .

الايجاب والقبول عن طريق البوستة :

وفي حالة ما لا يكون الطرفان في مجلس العقـد ، ولم يعين الموجب طريقاً للقبول ، فان مبدأ العـلم بالقبول او تسليم القبول ، قد لا يكون امراً عملياً ، كما قد يسبب بعض المضايقات عملا ، مثلما يحدث عندما تكون المفاوضات على التعاقد عن طريق البوستة .

وقد ثارت مسألة متى يعتبر القبول تاماً للايجاب صدر بالبوستة منذ عام ١٨١٨ ، في قضية آدم ضد لندسيل ، التي تتلخص فيما يلي :

(المدعون هم اصحاب مصانع لعمل الصوف بمدينـة ورسترشير ، والمدعى عليهم تجـار جملة بمدينـة اخرى « St Iwes in Huntingdon » وفي ٢٠ سبتمبر ١٨١٧ كتب المدعى عليهم خطاباً للمدعين يعرضون بمقتضاه بيع كمية من الصوف وفق شروط معينة ، مطالبين باخطارهم بالرد عن طريق البوستة .

وقد حدث خطأ لدى ارسال الخطاب من جانب المدعى عليهم ، ولذلك لم يصل الخطاب للمدعين إلا مساء ٥ سبتمبر . وقـــد حرر المدعون ، في نفس ذلك المساء ، خطاب قبولهم ، وأرسلوه بالبوستة ، وسلم للمدعى عليهم في ٩ سبتمبر .

كان من الثابت وفق ما ورد في الادلة ، انه ان حرر الخطاب الذي يضمن الايجاب بوجه صحيح ، وعلى العنوان الصحيح ، فقـــد كان من المتوقع ان يصل الرد في ٧ سبتمبر .

حدث انه في يوم ٨ سبتمبر ، ان قـام المدعى عليهم ببيع الصوف لشخص آخر ، لما لم يصلهم الرد . ولـما حكم قاضي الموضوع بأن للمدعين الحق في الحصول على التعويض ، على اساس ان التأخير كان بسبب اهمـال المدعى عليهم ، تحصل المدعى عليهم امام محكمة أعلى على أمر باعـــادة القضية للنظر فيها من جديد ، لبحث السؤال الهام فيما اذا كان عقد البيـع قـد تم بين الخصمين في الدعوى قبل ٨ سبتمبر .

وأشار المحامي الى قضيتين ، ولم يتضمن الحكم الاشارة الى سابقة قضائية ، ورغم ذلك تعتبر هـذه القضية ذات اهمية بالغة ..

مذاهب الفقه في القبول :

ساد وجه الفقه ثلاثة مذاهب ، كل منها يرى ان الايجاب عن طريق البوستة ، يمكن قبوله بطريق معين قانوناً ، ويمكن تلخيصها فيما يلي :

١ — مذهب تصدير القبول : ويرى ان القبول يتم لدى تصديره ، اي لدى وضع الخطاب الذي يتضمن القبول في صندوق البوستة .

٢ — مذهب تسليم القبول : وهو يقول بأن القبول لا يتم إلا لدى تسليم الخطاب الذي يشتمل عليه ، للجهة المرسل اليها ، اي لعنوان الموجب .

٣ — مذهب العلم بالقبول : ويرى ان القبول لا يتم إلا عندما يعلم به الموجب فعلاً .

فاذا اخذنا بالمذهب الاول ، بالنسبة لوقائع قضية آدم ضد لندسيل ، فمن الظاهر أن العقد يعتبر تاماً في ٥ سبتمبر ، ولكن ان اخذنا بوجهة نظر المذهبين الثاني او الثالث ، تثور امامنا صعوبات جمة .

لا يكون الايجاب صالحاً بطبيعة الحال للتلاقي مع القبول ، إلا اذا كان مستمراً ، ولذلك يمكن القول انه عندما باع المدعى عليهم الصوف للغير في ٨ سبتمبر قد

قاموا بالعدول عن ايجابهم ، ومن ثمة فان ما صدر بعد ذلك من المدعين لا يعتبر قبولاً صحيحاً .

مذهب تصدير القبول :

ظاهر مما تقدم ، ان لكل من هذه المذاهب فائدة عملية في ناحية من النواحي ، ولذلك فمن العسير اختيار المذهب الواجب الاتباع .

ويأخذ القانون الالماني مثلاً بنظرية تسلم القبول ، وأخذت المحكمة التي طرحت امامها قضية آدم ضد لندسيل ، بمذهب تصدير القبول ، إذ ذكرت بأنه يكفي لتمام القبول قيام المدعين بوضع الخطاب في صندوق البريد في ٥ سبتمبر .

وانبنى الحكم على اعتبارات عملية ، وإن كان قد لقي نقداً شديداً من الفقه ، ردحاً من الزمن ، والذي كان متأثراً بمبدأ توافق الارادتين الذي كان سائداً في اوربا .

ومهما قيل من تبريرات للأخذ بمذهب تصدير القبول فان اتباع مذهب تسلم القبول يرون انه لا يستساغ القول بوجود عقد دون تلاقي الارادتين .

وعلى هذا ، فانهم لا يميلون الى الاخذ بالقاعدة التي تقضي بوجود اتفاق ، لمجرد وضع الخطاب الذي يشتمل على

القبول ، في صندوق البريد ، ذلك انه قبل وصوله للموجب ، فانه يجوز لكل من الطرفين ، العدول عن الايجــاب او القبول .

ومع هذا ، يجب أن يخضع مبــدأ تلاقي الارادتين ، لمقتضيات احكام السرعة ، التي تتطلبها الاعمال التجارية .

وذكر القاضي ميليش ، النتائج الضارة ، التي تترتب على اتباع المذهبين الآخرين ، واستطرد يقول :

(لا يمكن لأي رجل من رجال الاعمال ، تسلم خطاباً يعرض فيه شخص ايجاباً له ، ويقبل هو ذلك الايجاب ، أن يكون مطمئناً للقيام بتنفيذ ما يقضي بـــه القبول ، بعد أن يضع الخطاب الذي يشتمل على قبوله في صندوق البريد ، ذلك انه وفقاً للحجة التي دفع بهــا امامنا ، ان رأى من ارسل الخطاب بالايجاب ، نزولاً في اسعار البضائع التي عرضها ، ومن ثمة توقع ضرراً يقع عليه ، فانه يجوز له ، العدول عن إيجـــابه ، قبل أن يستلزم الرد من الموجب له) .

ورأي القاضي لندلي في قضية بايرون ضد فان تينهافن ، ان هذا الأمر لا يجوز ان يكون محل جدل او نزاع ، واستطرد قائلاً :

(يمكن القول بأنه قد اصبح من المسلم بـــه الآن ،

انه اذا كان الايجاب والقبول قد ارسلا بالبوستة ، فان العقد ينعقد صحيحاً ، لدى تصدير خطاب القبول ، حتى لو لم يصل الى الجهة المرسل اليها) .

ويعتمد مذهب تصدير القبول على اعتبارات عملية ، وان كان فيه مخالفة للمفهوم العادي من أن القبول لا يكون تاماً إلا بعد علم الموجب به ، ولكن هذه القاعدة تستند على مبررات واقعية عملية ، وان كانت لا تزال في حاجة الى حجة اخرى مقنعة ، فيمكن ان يقال في تأييدها ايضاً ، انه ما دام الموجب قد اختار البوستة كطريق للتبادل مع الشخص الآخر ، فانه يجب عليه ان يلتزم بنفس الطريق المختار كطريق للقبول ايضاً .

وعلى هذا ، فان عليه ان يتحمل خطر ضياع خطاب القبول .

لذلك ، لا يؤخذ بهذا الحل ، إلا أنه لم يكن الموجب قد اشترط طريقة خاصة للقبول .

ولما كانت هذه الطريقة ذاتها ، وليدة ظروف خاصة ، لملائمة حالات السرعة في العمل ، كان من الضروري ، والحال هذه ، ان يعترض تطبيقها بعض الصعوبة او الغموض .

وفي عام ١٨٧١ ذكر اللورد براموبل ، في احـدى القضايا :

(اذا عرض رجل الزواج على امرأة ، فذكرت له ان عليها استشارة بعض اصدقائها ثم اخطاره برأيها ، فهل ان قامت بتحرير خطاب له ، اودعته صندوق البوستة ، ولم يصل الى الرجل ، يمكن أن يقال بأن ثمـة عقـد بين الطرفين ؟!) .

وعلى هذا ، يبدو انه على الرغم من المناقشات الفقهية ، التي دارت زمناً طويلاً ، إلا أن المحاكم قد توصلت بنجاح ملحوظ الى كثير من الحلول ، في مسألة اعلان القبول ، وان كانت بعض من المسائل ، لا تزال محل بحث وجدل ، ونوجز فيما يلي شرح اهم هذه المسائل .

هل يجوز العدول عن القبول قبل وصول للموجب ؟

هـل يجوز للموجب له ، سواء عن طريق التليفون او التلغراف ان يعدل عن قبوله ، بعد ان وضع خطاب القبول في صندوق البريد ، ولكن قبل وصوله للموجب ؟

يمنع التطبيق الحرفي لهذه القاعدة ، القابل من ذلـك ، لأن العقد يعتبر تاماً منذ الوقت ، الذي وضع فيه الخطاب في الصندوق .

ليس ثمة سابقة في هذا الشأن .

وقد يشار في بعض الاحيـــان ، الى قضية وغور ضد الكسندر ، الـتي عرضت امام المحاكم الاسكتلندية ، لتأييد وجهة النظر القائلة بأنــه يجوز للموجب له ان يعدل عن القبول

وتتحصل وقائع هذه القضيـة ، في انه في يوم ٥ نوفمبر ، حررت الكونتيسة خطاباً لشخص يدعى الكسندر ، تعلنه فيه بقبولها التحاقه بخدمتها .

وفي ٦ نوفمبر ، ارسلت خطاباً آخر ، تعـدل فيه عن قبولها .

وقد استلم الكسندر الخطابين معاً في وقت واحد .

حكمت المحكمة بأن القبول قد عدل عنه فعلا ، ولذلك لم ينعقد اتفاق بين الطرفين .

ولكن محاكم نيوزيلاندا ، لم تأخـذ باحتمال العدول عن القبول ، مـا دام الخطاب الذي اشتمل على القبول اودع صندوق البريد .

وقد اخذ العلامة بنجامين بوجهـة النظر الاخيرة ، في كتابه (عقد البيع) ، حيث ذكر انه ما دام القبول قـد تم تصديره عن طريق البريد ، فـلا يجوز الرجوع فيه ،

وذكر من تولوا مراجعة مؤلفه المذكور . في الطبعة الحديثة ، بأنه لا يستساغ الاخذ بما ورد في قضية دغور ضد الاسكندر .

ويبدو ان الزي الذي ذهب اليه العلامة بنجامين ، والذي ذهبت اليه محاكم نيوزلاندا ، افضل من الآراء الاخرى ، لأن اتباع وجهة النظر الاخرى ، يسمح لمن صدر الايجاب لصلحته ممارسة حريته في اوسع نطاق ، ذلك لأنه يسمح له عندما يقوم بارسال القبول بالبوستة ، ان يلزم به الموجب ان أراد ، او يرجع عنه ، ان ندم على تصرفه ، متى ما أراد ، بارسال برقية بذلك او بالتليفون مثلا .

هل يتعين على القابل ان يكون لديه علم بالايجاب :

ويثور السؤال ايضاً فيما اذا كان يمكن أن تنشأ العلاقات التعاقدية اذا قدمت خدمات تتطابق في الواقع مع شروط الايجاب ، ولكن مكان تقديمها دون علم الموجب ؟

قد يعرض المدعى عليه تقديم مكافأة لأي شخص يقوم بالادلاء بمعلومات ، توصل الى القبض على احد المجرمين . فاذا قام المدعي بتقديم معلومات ، قبل علمه بالجائزة المرصودة لذلك من شخص آخر ، فهل يلتى له بعد علمه بذلك المطالبة بها ؟

عرضت امام القضاء في عام ١٨٦٢ قضية نيفيل ضد بكلي ، وعلى الرغم من ان الحكم قد انبنى على اساس مغاير ، إلا ان المحكمة كانت تميل الى الاخذ بوجهة النظر ، التي تسمح للمدعي باسترداد المكافأة .

وفي قضية جبنون التي عرضت عام ١٨٩٦ ، حكم القاضيان راي ولورانس ، لصالح المدعي ؛ ولكنهما لم يقوما بتسبيب حكمها ، الذي وجه له نقد شديد من الفقهاء .

صحيح ان الاتفاق يجوز ان يستخلص من سلوك الطرفين ، على الرغم من انه لا يوجد اتفاق صريح عليه ، ولكن يندر استخلاص اتفاق بين طرفين لمجرد تصادف عمل ، يصدر من جانب ؛ يتطابق مع عمل مستقل ، يصدر من جانب آخر .

وفي تلك القضية ، عندما تصرف المدعي ، لم يقصد ان يكون لمعلوماته مقابل معين ، بل أدلى بها تطوعاً واختياراً ، وليس ثمة مبرر لكي يستخلص من ذلك التصرف ما يدل على العكس .

وقد أخذ بهذه الاعتراضات في قضية أمريكية هي Fitch V. Suédaher ، حيث تساءل القاضي وددروف :

(كيف يكون ثمة رضاء او موافقة من جانب شخص لم يسمع بالأمر اطلاقاً ؟!) .

وأعيد البحث فيا تضمنته تلـــك القضية من قواعد ، بشكل اكثر دقــة في قضية باستراليا R. V. Clerk ، حيث عرضت حكومة جنوب استراليـا منح مكافأة قدرها الف جنيـه لكل من يدلي بمعلومات توصل الى القبض وادانــة السفاحين الذين قتلوا ضابطين من ضباط البوليس ، على انه اذا كان الادلاء بالمعلومات من جانب شريك في الجريمة لم يرتكب فعل القتل بنفسه ، فانــه سيمنح عفواً شاملاً عن جريمته .

اطلع كلارك على ذلك الاعلان ، وأدلى بالمعلومات اللازمة ، وطالب الحكومة بمنحه المكافأة بمقتضى عريضة قدمها للمحكمة Petition of Right .

لم يعترف كلارك بأنه قــدم المعلومات لـكي يعفي نفسه من المسئولية فحسب ، بل اعترف ايضاً بأنه عندما قدمها قد غاب عن ذهنه موضوع المكافأة فعلاً .

حكمت المحكمة العليا باستراليا بأنه يتعين شطب دعواه ، ذلــك لأنه كانــ في موقف من لم يسمع اطلاقاً بمسألة المكافأة .

وذكر القاضي Hijqus في حيثيات حكمه ما يلي :
(صحيح ان كلارك قرأ الاعلان ، لكن لم يكن موضوعه حاضراً او عالقاً بذهنه ، اذ غــاب عن مخيلته تماماً ، ولم

بعطه أدنى اعتبار ، نظراً لما اعتوره من قلق شديد على حياته نفسها .

وعلى هذا ، لا يجوز افتراض الرضاء دون علم بالايجاب ، وعدم الرضاء يماثل الجهل بالايجاب تماماً ، سواء أكان نتيجة عدم السماع عن الاعلان اطلاقاً ، او النسيان .

وذكر رئيس القضاء اسحاق مثلاً توضيحياً ، بعد تأييده لوجهة النظر المذكورة ، فقال :

(ان عرض دفع مائة جنيه لمن يقوم بالسباحة في الميناء ، في اول السنة ، لمدى مائة ياردة ، لا ينطبق في رأيي ، على حالة من يعوم فجأة ، او يرمى به على وجه الماء قهراً ، في ذلك التاريخ ، فيسبح قاصداً النجاة ، وان جاوز ذلك المدى ، ولم يكن لديه أدنى علم بالايجاب .

وقد يتغير وجه الحكم ، اذا كانت مسألة المكافأة ، حاضرة بذهنه ، لدى القيام بالعمل محل المكافأة ، على الرغم من انه لربما يكون هناك دافع آخر للقيام به في الاعتبار الاول .

هل يمكن ان يكون هناك اتفاق اذا تصادف صدور ايجاب من كل من الطرفين ؟

السؤال الآن هو : ما أثر الايجابين المتشابهين في الشروط المرسلة عن طريق البريد ؟

لنفرض ان ا. ارسل خطاباً لـ (ب) ، يعرض فيه بيع عربته بسعر ١٠٠ جنيه ، وان ب. ارسل خطاباً في نفس الوقت ، يعرض شراء العربة من ا. بسعر ١٠٠ جنيه ايضاً .

فهل ينشىء هذان الخطابان عقداً ؟

نوقشت هذه المسألة في قضية Tiner V. Haffm حيث صدر الحكم بأغلبية خمس قضاة ، بأنه لم يتم عقد ، في الظروف الملابسة للقضية .

وذكر ارشبالد ، بأن الخطابين المذكورين ، قد تضمنا شروطاً مختلفة بدرجة ، لا يمكن القول معها ، بتطابق ارادة الطرفين ، في حين انه كان من رأي بلاكبرن وبرت وجروس انه لا مساغ للقول بنشوء عقد ، في مثل هذه الحالة ، بأي حال من الأحوال .

وذكر القاضي بلاكبرن في حيثيات حكمه :

(عندما يتم عقد بين الطرفين ، يكون ثمة التزام من جانب ، هو مقابل الالتزام من جانب الطرف الآخر . يجب ان يكون هناك ارادتان متطابقتان ، أي ان تنصرف نية كل من الطرفين للالتزام بأمر معين .

وحيث ان كلا من الطرفين قد التزم في مقابل التزام الآخر له ، فيكون الالتزامان متقابلين ، ولكني لا أعتقد ان صدور ايجاب من شخص ، في نفس الوقت ، الذي صدر فيه ايجاب مماثل من شخص آخر ، يمكن ان تنطبق عليه القاعدة المذكورة ، بأي حال من الأحوال .

ولا يجوز القول بأن الوعد او الايجاب الصادر من الطرفين ، دون علم بالالتزام او الايجاب من الطرف الآخر ، يمكن ان يكون قبولاً للآخر .

الفصل الرابع

سقوط الايجاب

حالات سقوط الايجاب :

بقي علينا ان نتناول بالبحث حالات سقوط الايجاب ، إذ أنه يمكن ان ينتهي أثر الايجاب اما بالعدول عنه او انقضاء ميعاده او لدى وفاة احد الاطراف .

العدول :

وقد جرى القضاء واستقر منذ قضية باين ضد كاف عام ١٧٨٩ ، على انه يمكن العدول عن الايجاب في اي وقت قبل صدور القبول ، وذلك لأنه يفترض ان ليس ثمة التزام قانوني قبله .

ولا يؤثر على ذلك ايضاً اعلان الموجب انــه على استعداد لأن يكون الايجاب قائماً لفترة معينة ، لأن مثل هذا الاعلان جزء لا يتجزأ من الايجاب نفسه ، لأنه يدور معه وجوداً وعدماً .

ويجوز بطبيعة الحال ، ان يقوم الموجب بإلزام نفسه ، بمقتضى عقد مستقل ومحدد ، لكي يحتفظ بإيجابه قائمــاً ، ولكن اذا كان ذلك هو ادعاء من صدر له الايجــاب ، فيتعين عليه ، اثبات ان ثمة عقد صحيح ، بمــا في ذلك ، توافر الرضاء والسبب .

في قضية روتلدج ضد جرانت ، ذكر بأنــه في ١٨ مارس ، عرض المدعى عليه ، شراء منزل مملوك للمدعي ، في مقابل معين ، بشرط ان يصله رد محدد ، في خــلال ست اسابيع ، منذ ذلك التاريخ .

حكم القاضي بست ، بأنه يجوز للمدعى عليه العدول عن ايجــابه ، في اي وقت ، قبل صدور القبول ، حتى لو لم ينقض الميعاد المحدد .

ولا يستطيع المدعي ان يلزم المدعى عليــه بمثل ذلك الايجاب ، في خلال المدة المحددة ، إلا أن قام بإجراء عقد ملزم ، لكي يكون الايجاب قائماً .

يجب اعلان العدول عن الايجاب للموجب :

ليس للعدول اثر قانوني ، إلا اذا اعلن به من صدر له الايجاب ، ذلك انه ليس يكفي أن يقوم العزم في نفس الموجب على تغيير ارادته .

صحيح انه لأعوام طويلة ، كان القضاة مقتنعين ، بأن مجرد تغيير النية ، يعتبر سبباً من اسباب العدول عن الايجاب ، متأثرين في ذلك ، بمبدأ التراضي ، ولكن بالنسبة للضرورات العملية لم يعتمد القضاء على الاستنتاجات النظرية ... بل تطلب القضاء عملا ايجابيا واضحا ، يمكن أن تستخلص منه تلك النية .

والحق ان من الملائم ، ان يتطلب في هذا الشأن ، قاعدة اشد من القواعد التي تحكم القبول .

يعتبر وضع خطاب في صندوق البريد ، تصرفا كافيا للدلالة على القبول ، لأن من حق الموجب له أن يفترض انه قام بتأدية كل ما توقعه منه الموجب . ولا يجوز للموجب ان اراد الرجوع في ايجابه ، دحض ذلك الافتراض ، وعلى ذلك ، ففي قضية بايرون ضد فان تنهوفن ، ذكر بأن المدعى عليهم قد ارسلوا ، في اول اكتوبر ، خطاباً للمدعين بنيويورك ، يعرضون فيه بيع ١٠٠٠ صندوق من الواح القصدير .

ثم ارسلوا في ٨ اكتوبر خطاباً يعدلون فيه عن ايجابهم . وفي ١١ اكتوبر ابرق المدعون بقبولهم وأرسلوا خطاباً لتأكيده في ١٥ اكتوبر .

لم يصل خطاب العدول للمدعين إلا في ٢٠ اكتوبر ، حكم بأن خطاب العدول عن الايجاب عديم الاثر ، حتى يوم ٢٠ اكتوبر ، وعلى هذا ، كان الايجاب قائماً حتى ذلك اليوم ، وأنه قد تم القبول من المدعين ، خلال تلك الفترة .

حكم القاضي لندلي ، لصالح المدعين ، مبيناً المغالاة في الظلم والعسف ، الذي كان يمكن أن يلحق بالمدعين ، لو حكم بالعكس .

كيف يعلن عن العدول :

وعلى هذا ، اذا اعتمد الموجب على العدول ، فانه يجب عليه اثبات انه قام ببعض التصرفات التي تبين قصده فقط ، وان الموجب نفسه عالم بذلك .

وجاء في قضية ديكنسون ضد دورس ، انه في ١٠ يونيو ، عرض المدعى عليه كتابة للمدعي ، ببيع منزل بثمن ٨٠٠ جنيهاً ، على ان يكون ايجابه قائماً ، حتى الساعة التاسعة ، بعد الظهر ، من يوم الجمعة الموافق ١٢ يونيو .

وفي يوم الخميس ، الموافق ١١ من يونيو ، باع المدعى عليه المنزل لشخص ثالث ، يدعى ألان ، بسعر ٨٠٠ جنيهاً .

وفي مساء ذلك اليوم ، علم المدعي بالبيع من شخص رابع يدعى بيري . وسلم المدعي خطاباً للمدعى عليه ، يعلنه فيه بقبول الشراء ، وذلك قبل الساعة التاسعة مساء من يوم ١٢ يونيو .

حكمت محكمة الاستئناف بأن المدعي ، قبل ان يشرع في القبول ، قد علم بأن دورس لم يعد راغباً في بيع منزله له ، كما لو كان دورس نفسه هو الذي أخبره بذلك ، أي ان المدعى عليه قد عدل عن ايجابه ، بوجه مشروع وصحيح ، وان ما قام به المدعي لا يعد قبولاً . اذا جاء متأخراً .

وأخذ بالقاعدة المذكورة في قضية كارترايت ضد هوجستون ، التي عرضت عام ١٩١١ ، وبنى القاضي أيفه حكمه على اساس أنّ « المدعى عليه بسلوكه الذي أحيط به علماً ، قام به فعلاً بالعدول عن ايجابه قبل القبول » .

وتعكس العبارات المستعملة في قضية ديكنسون ضد دورس ، بوضوح ؛ اصرار القضاة على مبدأ توافق الارادتين ، ولا تخلو من صعوبة في التطبيق العملي .

فهل يلتزم الموجب له بأي حـــدث او همس يتوامى لسمعه ام هـل عليه ان يتبين الحقيقة من غيم الأحاديث الموجهة له ؟

ان كل ما يمكن ان نقوله ، في هذا الصدد ، هو انـــه يجب أن ينظر الى ظروف كل مسألة على حـــدة ، بمنظار الرجل العادي .

هل يمكن العدول في حالة ما يكون العمل هو المقابل للوعد ؟

وهناك صعوبة اخرى ، تتصل بطبيعة العقود الملزمة من جانب واحد Unilateral Contracts .

ففي الحالة التي لا تنصرف فيها نيـــة الموجب لنشوء التزامات متبادلة ، بل يجعل التزامه موقوفاً ، على قيـــام الموجب له ، بعمل معين ، هل يجوز له ، والحال هـــذه ، العدول عن ايجابه في أي وقت ، قبل القيام بذلك العمل فعلا ؟

عندما يقوم شخص بنشر اعلان بالجرائد ، بدفع مكافأة لمن يرد كلبه الضائع مثلا ، في عنوان معين ، او يعد بدفع مبلغ محدد بعد مضي خمس سنوات ، اذا أثبت الموجب له أنه امتنع عن تناول المشروبات الروحية طوال تلك المدة او يقوم المدعى عليه ، كما ورد في قضية Great Northern Railway V. Withan ليقول في مواجهة المدعي :

(اذا قمت بالذهاب الى يورك ، فانني سأعطيك مائـة جنيه) .

ففي مثل هذه الأحوال ، هل يستطيع الموجب العدول عن ايجابه ، اذا ما رأى كلبه مقوداً في الطريق صوب منزله او بعد مضي ثلاث سنوات مثلاً ، من امتناع الموجب له ، عن تناول المشروبات الروحية او بعد ان نجح الشخص في الوصول الى دوركاستر بعد رحلة شاقة ؟

اننا نجيب بالايجاب – دون شك – لو طبقنا القاعدة العامة تطبيقاً حرفياً ، ذلك لأنه يجوز العدول عن الايجاب في أي لحظة ، قبل تلاقي القبول به وانعقاد العقد .

ويفترض بوجه عام ، إنه في حالة ما يتوقف قيـام الالتزام باداء عمل معين ، ان لا يكون ثمة قبول ، إلا بعد القيام بذلك العمل فعلاً .

ولقد نوقشت هذه المسألة ، وهي نادرة الحدوث عملاً ، في قضية اوفورد ضد ديفز ، فقد سأل القاضي وليم ، محامي احد الخصوم قائلاً :

(لنفرض انني ضمنت الوفاء بثمن شيء لشخص آخر ، أضحى مفلساً قبل الانتهاء من عمله ، وقبل ان اصبح ملتزماً بالدفع ، فهل يتسنى لي ، والحـال هذه ، العدول عن الايجاب ؟

وأجاب المحامي :

ولكن القاضي ايرل لم يوافقه على رأيه ، وذكر في حيثيات حكمه :

(قبل ان يتم العقد ، يجوز لأي من الطرفين ، العدول ، وبذلك ينهي وجه الالتزام بينهما) .

ورغم ان ذلك ، يتوافق مع المنطق القانوني السليم ، إلا أن المحاكم قد استشعرت ، احياناً ؛ قسوة الحل المذكور وحاولت جاهدة تجنبها .

ففي امريكا ، ذهب بعض الفقهاء الى القول ، بأن ايجاب الموجب يتضمن ايجابين منفصلين ، احدهما ؛ ايجاب صريح بالدفع لدى القيام بالعمل ، والثاني ايجاب ضمني بعدم العدول عن الايجاب ، ان شرع الموجب له في القيام بالعمل ، خلال مدة معقولة ، وبالتالي ، لا يعتبر الشروع في العمل ، قبولاً للايجاب الضمني فحسب ، بل يعتبر هو المقابل ؛ الذي يتطلبه القانون لصحة اي عقد ، ليس عقداً شكلياً .

وعلى هذا ، ان حاولت الموجب بعد ذلك ، العدول عنه ، فانه يمكن رفع الدعوى عليه ، لإخلاله بذلك الالتزام التبعي .

وفي انجلترا ، حاول سير فردريك بولك ، تقديم حجة ابلغ ، وان كانت اقل قوة ... فذكر بأنه يجب التفرقة بين قبول الايجاب والمقابل الذي يقوم عليه الايجاب ، ذلك ان المقابل الذي يقوم عليه الايجاب ، هو دون شك القيام بالعمل محل الايجاب ، وما لم يتم ذلك ؛ فانه لا يتوجب على الموجب ، دفع اي مبلغ من المال .

ولكن القبول يفترض عندما يصدر من الموجب له « اي شروع في عمل ايجابي حسب العمل المطلوب في الايجاب » .

واثبات هذه الواقعة ، يجعل العدول عن الايجاب مستحيلا .

ولقد اخذت بهذا الرأي ، لجنة اعادة النظر في القوانين الانجليزية ، التي شكلت عام ١٩٣٧ وحاولت ان تستند في هذا ، على ملاحظات القاضي أيرل في قضية ويفز .

ذكر القاضي ايرل بأنه يجوز كقاعدة عامة ، العدول عن الايجاب او القبول ، قبل تمام الصفقة واستطرد يقول :

(بيد انه من المحتمل ان يقرر المحلفون ان صانع المركبات قد تعاقد فعلا في اللحظة ، التي يكون فيها قد احضر المواد اللازمة لصنعها) .

وليس من المسير ، والحال هذه ، التوفيق بين وجهة النظر هذه ، والمبدأ الذي يحكم العقود الملزمة من جانب واحد ، لأن هذا الرأي يسمح للموجب له بأن يصدر منه قبول بمجرد تقديم جزء من العمل المحدد في الايجاب ، ذلك الايجاب الذي صدر بقصد اداء العمل كاملاً ، بل اكثر من ذلك ، فانه يسمح بالتفرقة بين واقعة القبول وسبب القبول .

ومهما يكن من امر ، فلعل هذا مثل من الأمثلة ، التي لا يتبع فيها القانون الانجليزي ، المنطق حرفياً ، حرصاً على الاعتبارات العملية .

انقضاء الايجاب بمضي المدة :

ولا يتأثر الايجاب بالعدول من جانب الموجب فحسب ، بل انه يتأثر ايضاً في بعض الحالات الاستثنائية بتغيير الظروف .

فقد ينقضي الايجاب بمرور زمن عليه ، اذا رأت المحكمة ان ذلك هو ما لا يجوز إلا ان يستنبط من الوقائع المطروحة امامها .

ذكر في قضية Ransgate Victoria Hotel co V. Montefrore انه من يونيو ، قدم المدعى عليه طلباً للشركة المدعية للحصول على سهم فيها ، وقد اودع لحساب الشركة عربوناً لذلك في البنك الذي تودع فيه الشركة أموالها .

ولم يصل اليــه رد إلا في اواخر نوفمبر عندما قامت الشركة باخطاره بأن الاسهم قد خصصت له ، وان عليــه ان يقوم بدفع قيمة الاسهم .

حكمت المحكمة بأن للمدعى عليه الحق في رفض الاسهم ، وذلك لأن ايجابه كان يجب قبوله ، ان كان للشركة ان تقبله ، في خلال مدة معقولة .

وقد انقضت فترة طويلة عليه فيما بين يونيو ونوفمبر .

وتوضح احدى القضايا الامريكية مثلاً آخر ، وتتلخص وقائعها فيما يلي :

(في مايو ١٨٣٧ عرضت مكافأة لمن يــدلي بمعلومات يتوصل بها ، لمعرفة وادانة ، بعض المجرمين .

واستمر نشر الاعلان بالجرائد لمدة اسبوع ، ولم يصدر اعلان بالعدول عنه اطلاقاً .

وفي يناير ١٨٤١ استطاع المدعي ان يدلي بمعلومات كان من نتيجتها القبض وادانـــة بعض المجرمين ، الذين اتهموا بارتكاب جرائم الحريق والاتــلاف وطالب بمنحـــه المكافأة .

حكم بانقضاء الايجاب لمضي فــترة طويلة على صدوره ، ولم تنجح دعوى المدعي .

اثر وفاة الموجب على الايجاب :

وأثر الموت على استمرار الايجاب ، محل جدل كثير ايضاً . ولعله من الواضح ان من صدر له الايجاب ، لا يستطيع القبول بعد ان يصله علم بوفاة الموجب . ولكن يثور السؤال ، فيما اذا كان ورثة المتوفي الذي صدر منه الايجاب ، ملزمين بالعقد ، ان قام من صدر له الايجاب بعمل كل ما يتطلب منه للقبول ، وهو غير عالم بوفاة الموجب ؟

ذكر القاضي مليش في قضية ويكنسون ضد دورس ، في عبارات غامضة رأيه فيما يختص بهذا الشأن قائلاً :

(اذا توفي من صدر منه الايجاب ، فلا يجوز قبول ذلك الايجاب بعد وفاته) .

ومهما يكن من أمر ، فانه ليبدو في قضية برادبري ضد مورجان ، ان ليس هذا القول صحيحاً على اطلاقه .

واذا حرر س. خطاباً للمدعين ، يطلب منهم اقراض ي. من المال ، على ان يكون ضمانة للوفاء بالقرض ، في حدود مبلغ مائة جنيه .

وعلى هذا ، أقرض المدعون ي. ثم حدث ان توفي س. واستمر المدعون في اقراض ي. غير عالمين بوفاته .

ولما أقام المدعون الدعوى ضد ورثة س. بناء على عقد الضمان ، حكم بمسئولية الورثة .

وذكر القاضي بولوك في حيثيات حكمه :

(يوجد ثمة عقد بين الطرفين .

ولكن السؤال الهام هو فيما اذا كان مثل هذا العقد ، ينقضي لدى وفاة الضامن ؟

ليس ثمة سابقة معينة يمكن الاستعانة بها في هـــذا الشأن ، ولكني اعتقــد ان ليس من المنطق او العقل في شيء ، ان يقال بانقضاء العقد .

وذكر شانل ايضاً :

(في حالة وجود عقــد بين الطرفين ، لا يعتبر الموت – كقاعدة عامة – عدولاً عنه ... ولا يكون الموت سبباً لسقوط الايجاب إلا في حالات استثنائية ...) .

وعلى هذا ، يبدو لنا ان أثر الموت ، على العقد ، يختلف باختلاف الظروف ، اذ ينظر الى ظروف كل حالة على حدة .

ففي حالة عـــدم الضمان مثلاً ، يعتبر الايجاب تعهداً بالتزام مستقل ، لا يتعلق بشخص الموجب ، ويمكن تنفيذه في مواجهة ورثته ، ولذلـك لا تحول الوفاة دون قبوله ، ما لم يخطر به الموجب له .

ولكن في حـــالة الوكالة او الالتزام بتأليف كتاب او تأدية دور غنائي في احـــدى الحفلات مثلاً ، أي عندما يكون الشخص محل اعتبـــار ، فان وفاته تنهي المفاوضات للتعاقد دون حاجته الى اخطار الشخص الآخر .

وفاة الموجب له :

أما في حالة وفاة الموجب له ، فليس ثمة سابقة في هذا الصدد ، غير انه يمكن ان يستأنس عـــا ذكره القاضي وارنجتون في قضية راينولد ضد اثرتون ؛ حيث قرر ان الايجاب – في رأيه – يسقط بقوة القانون ، في هـــذه الحالة ، وذلك رغم انه قـــد اعتبر ان وصف الالغـــاء للايجاب تعوزه الدقة .

واستطرد يقول :

(يبدو لي انه من الاوفق القول بأنه ما دام الايجاب قد صدر لشخص حي ، وما دام انـــه توفي قبل صدور قبوله ، فان الايجاب ينقضي ، في هذه الحالة ، ويعتبر كأن لم يكن ، ذلك لأنه لم يقصد ان يوجه الايجاب الى ميت او الى ورثة المتوفى ، ولذلك ؛ لا يمكن ان يكون محلاً لتلاقي القبول به) .

والحق ان هذا المبدأ ، يشوبه تأويل عفا عليه الزمن في احدى المسائل ، مبني على النظرية العامة للالتزامات ، وان كان قد تأيد صراحة من جانب القاضي دندن عندما طرحت القضية بمجلس اللوردات .

ولكن رغم ذلك ، فانه مما لا يجافي المنطق القول بأن الايجاب ، مـــا لم يكن موجهاً للكافة عموماً ، يفترض الوجود المستمر للموجب له بالذات ، وان القضاء على هــذا الافتراض ، يقضي بطبيعته تهائياً على نية التعاقد .

الفهرس

الفصل الاول

الايجــاب

صفحة

الفصل الثاني

القبول

الفصل الثالث

اعلان القبول

الفصل الرابع

حالات سقوط الايجاب

مطبعة النجوى — بيروت ☎ ٢٩٣٥١٤

الثمن : ١٥٠ ق. ل.